

2936

119

COPY 3 APR - 7
1957

31 DEC 1957

4 APR
10.1



12
1956

中興合作社總社

Chung-yang Ho-tso Tung-hsun

11 Dec 56

中央合作通訊

一九五六年十二月号目录
总第六十九期

积极稳步地扩大小土产的自由市場 (評論)	(1)
取消各种限制, 活跃了山区市場	平順县供銷合作社办公室 (2)
丰城县开放了国家领导下的自由市場	丰城县供銷合作社 (3)
两个值得商榷的問題	毛礼鋐 (5)
有計劃地开展行棧交易	馬澤俊 (6)
一个由小到大的集鎮土产服务所	張曉祖 戴秉春 (7)
皆大欢喜的由来	楊仁华 (8)
在新的工厂企業区建立新型的农民貿易服务部	河南省供銷合作社工作組 (9)
济南市干鮮果市場上的代理店	王博吾 迟俊成 (10)
發揮小商販在采購業務中的积极作用	紀禹 (11)
领导小商販組織货源	龐學龍 田心俊 (12)
改进批發業務, 便利小商販进货	湯陰县鶴壁鎮供銷合作社 (13)
进一步提高农村飲食業的服务質量	陝西省供銷合作社 (14)
对风竹農業社明春生产資料需要的調查	巫溪县供銷合作社文峯工作組 (15)
解虞县供銷合作社盲目經營生产資料的前因后果	張中 (16)
昭化县供銷社采購工作为什么开展得差	昭化县供銷合作社 (17)
开展多种經營, 战胜灾荒	李玉瑞 馮卓五 (19)
武进县供銷社減少蒲草經營环节	江苏省供銷合作社办公室 (20)
簡化供銷社會計帳簿結帳方法的意見	全国供銷合作总社財會局會計處 (21)
談談會計決算報告的批復工作	張文杰 (22)
对編制和执行月度运输計劃的改进意見	全国供銷合作总社运输處 (24)
双城县基層社历年亏损情况的檢查	黑龙江省供銷合作社 (25)
深澤县供銷社線毯厂的錯誤在哪?	深澤县供銷合作社監事會 (26)
开好社員代表大会	侯哲葦 史凌云 (27)
通訊 草原上的一顆星	王廷 (28)
征服語言的困难	雲南 (29)
小品 职位优越感	果中 (30)
相声 开会忙	集愚 (31)
編后談: 不要嚇唬自己 提前調查, 深入分析 不能不講“核算”	(23)

中央合作通訊

(月刊)

1956·12

(总第69号)

十二月十一日出版

定价每冊0.16元

編 輯 者 中華全國供銷合作總社
(北京東直門外)

出 版 者 財政經濟出版社
(北京西總布胡同七號)

總發行處: 邮 电 部 北 京 邮 局

訂 購 处: 全 國 各 地 邮 电 局

代 訂 代 銷 处: 全 國 各 地 新 华 書 店

印 刷 者: 中 央 民 族 印 刷 厂

•預訂辦法•

三 月 三 期 0.48 元

半 年 六 期 0.96 元

全 年 十 二 期 1.92 元

定 費 預 付 · 按 季 整 訂

平 寄 邮 費 免 收

挂 号 另 加



积极稳步地扩大小土产的自由市場

現在各省已經或正在进行扩大小土产自由市場的工作，工作进行得較好的地区，市場上的商品品种增加了，农民对于副業生产的兴趣提高了，城乡物資交流更趋活躍，国营商業和供銷合作社的經營管理工作有了改善。因而，扩大自由市場的政策，得到广大人民的拥护。

但是，也有不少同志由于領導市場的經驗不足，或者由于对于上述好处体会不深，因而对于扩大自由市場还有若干顧慮，扩大自由市場的工作进展还很迟緩。这些同志担心自由市場扩大以后，貨源不好掌握，收購計劃难以完成；担心物价上升，市場波动；还有的担心發展了資本主义。上述顧慮不能說是不應該的，不过只要我們深入地研究一下扩大自由市場的政策的實質，具体地分析一下已經發生的情况，顧慮就是應該解除的。

首先我們應該了解，扩大自由市場是在資本主义工商業完成了社会主义改造之后实行的，現在資本主义工商業已不存在，参加自由市場活動的是国营工商業、供銷合作社、公私合營工商業、合作商店、合作小組、手工業生产合作社和农民貿易，这些單位对于划入自由市場的小土产，按照自己業務的需要，自由地采購、运銷和銷售，而且在整个市場中，这种自由市場所占比重很小，所以是不会發展資本主义的。

有些已經扩大了自由市場的地区，有若干商品的价格确实上升了，但也有不少商品，由于經營环节减少收購价上升而銷售价却下降，这对于生产者和消費者都是有好处的。就以收購价和銷售价都已上漲的商品來說，漲价的商品大体有三类：一类是供不应求的商品。这类商品的价格上漲，确实增加了消費者目前的負担，但是也增加了生产者的收入，正因如此，就刺激了生产的發展，过一定时期后，就可以滿足消费者的需要，生产發展之后，价格也就会再稳定到合理的水平上来。这对于生产者和消費

者的長远利益來說，都是好事，不是坏事。另一类是供求大体平衡但过去价格偏低的商品，这种商品漲点价，也是合理的，因为这种偏低的价格是不能持久的，如果繼續維持低价，就会造成減产，減产以后，不但影响供应，而且必然造成价格暴漲，这对生产者和消費者都是不利的。还有一种商品，供求大体平衡，过去价格也还合理，但由于多头經營以后，經營者盲目搶購而漲价；这种漲价是一种虛假現象，是暫時的，經過一定时期以后，就会恢复到原来的水平上。根据以上分析，我們認為，若干商品的价格在一定幅度內的升降，并不可怕，也不必多去干涉。当然这并不是說，我們可以放弃对市場物价的领导了，可以停止或減弱我們的物价工作了，相反的領導必須加強，工作必須加強，必須密切注意物价升降情况，很好地运用价值法則指导生产和市場。比如有些商品其价格已經漲到足以刺激生产發展的时候，就應該保持其稳定，如果繼續上漲，就應該采取“拋售稳价”、“同行議价”或恢复統一收購等办法加以阻止。有些商品也可能在一定时期發生跌价現象，如果跌到將要影响生产的时候，也應該采取积极收購等办法，把价格稳定在足以保护生产的水平上（当然社会真正不需要的商品除外）。我們采取了以上措施或其它更适当的措施之后，物价就不会發生大的波动的。

有些已經扩大了自由市場的地区，国营商業和供銷合作社的收購計劃受到一些影响。但是，只要国家統購和必須統一收購的重要工業原料和出口物資的收購計劃能够完成，其它小土产因扩大自由市場而不能完成收購計劃，也是允許的。須知，小土产經過自由市場交易之后，生产可以發展，市場更趋活躍，商品流轉更为合理，那就是国家和人民的好事。这里必須提到，划清自由市場的范围是非常重要的。国家統購的物資還應該繼續实行統購；重要工

業原料和出口物資，還必須由國營商業或供銷合作社繼續統一收購；而且開放的商品，應該由少到多，逐步擴大。這樣，就不影響主要商品的收購計劃。

從已經發生的情況看，在擴大自由市場的時候，還必須進行以下工作：

（一）劃分清楚農民貿易與商業的界限。一般說來，我們所說的農民貿易，系指農業合作社和農民向市場直接出售自己生產的產品，而且這種產品必須是國家允許自由貿易的自己生產的物資。這種不經過中間環節的銷售活動，可以增加農民收入，減輕消費者的負擔，可以刺激生產的發展，可以吸引更多的農副業產品進入城市，因而對工人和農民都有好處。國營商業和供銷合作社應該歡迎這種活動，並積極給以幫助。但這種活動不應該發展成為商品販運，農業合作社和農民經營商業就會影響農業合作社的鞏固，就会影响農業生產，就會造成市場混亂，而且常常由於他們缺乏市場知識而容易賠錢，所以對於已經開始商業活動的農業合作社和農民，應該進行教育和說服，說服他們停止商業活動。

（二）為了掌握市場情況、幫助農民貿易

和活躍城乡物資交流，各個城市和農村較大的土產集散市場，應該開設貨棧。貨棧必須用最方便的方法和最少的費用，為小土產的運銷服務。比如代買、代賣、代存、介紹行情等，都是經營者和農民所最需要的。這種工作做好了，也還可以掌握自由市場物價、交易等情況，對於領導自由市場有極大的幫助。

（三）市場管理必須加強，市場管理委員會的作用應該更好地發揮。但管理的目的是要將市場活躍起來，所以過去的管理辦法必須加以改變。這項工作我們還缺乏經驗，希望各地創造經驗。

（四）供銷合作社的經營管理必須迅速改善，特別是要減少經營環節，降低費用，改善服務態度。否則將要脫離群眾和造成虧累。同時為了領導市場價格，還必須適當的擴大某些商品的儲備，以便在物價過分上漲時，拿出來穩定物價。

擴大自由市場的政策，必須積極地貫徹，現在有些地區行動緩慢的情況應該糾正。同時，也不要擴大得過猛，應該有領導、有準備地逐步地實行，以免引起市場混亂。

取消各種限制，活躍了山區市場

平順縣供銷合作社辦公室

山西省平順縣是個山區，在十月上旬以前，由於國營商業部門和供銷合作社對市場管理過嚴過死，物資不能流通，供銷社的商品積壓和脫銷現象十分嚴重，農副業產品因銷路不暢而減少了，人民群眾的購買要求得不到滿足。為了扭轉這種局面，使市場轉向繁榮，平順縣國營商業部門負責人以及基層供銷社主任共一百一十六人，十月八日聚會商討解決辦法。到會人依據國務院陳云副總理在中共第八次全國代表大會上的報告精神，檢查過去的工作缺點，決定開放山區的自由市場，實行自由選貨、自由收購和運銷，鼓勵農民擴大副業生產，活躍農民貿易，收到了顯著的成效。

該縣國營商業部門過去給了市場一些什麼樣的限制呢？這首先就是批發單位對零售單位的硬性派貨和搭配冷貨的做法，以“不服從領導”為借口，阻止零售單位的自由進貨。在三月間，僅石城供銷社一次就被派貨總值一萬三千元，其中不適合在當地銷售的乒乓球、撲克牌等就占了五百元。因而，供銷社之間的此處積壓、彼處脫銷現象就普遍的產生了。國營商業部門和供銷社對

小商販的活動和農民貿易也管制得很死。如朱藍岩供銷社不許林縣的小販在當地售貨，群眾看到便宜的煙，硬是買不成。在私商改造工作中，過分強調了專行專業，經商不能務農，購銷不能兼營，城鎮商販不能下鄉，以致有七名小販棄商轉農，在業的商販活動範圍很小，收入不敷開支。四五月間，全縣二十四戶代購代銷員中，就有十三戶生活困難，每戶每月收入不到六元；苗莊小販王仁順一家六口人，由於收入少，不得不把妻子寄養在壺關的亲戚家中。有的小販喊苦道：“接受改造以後，老本都扔掉啦！”相反的，供銷社又包不下來全部市場的購銷任務，不得不受顧客的批評。在過嚴的管理下，農民貿易極不活躍，賣水果、蔬菜都得向商業局申請領取營業証，營業所得必須納稅，這樣，無形中就將農民貿易束縛得不能動彈，全縣原有四十七座油坊，減少到了十四座，連賣豆腐的也沒有了。農民編筐、織布袋、紡繩，過去是直接賣給消費者的，因為不能自由出售，由供銷社發原料、收成品，再經縣級批發部門轉手，加大費用，產品價格上漲，增加了消費者的負

担。仅以席子为例，以往每领只卖一元五角，后来就涨为二元二角了。许多手工业产品因不能和消费者见面，销路打不开，质量也得不到改进。此外，在供销社独家经营的情况下，土产、废品的收購价格偏低，收購的品种也逐渐的减少。例如有三十多种药材和废品，每斤价格都不到五分。群众反映：“住在山上，有货卖不掉。”

平顺县国合商业部门采取一些什么措施开放自由市场的呢？国合之间实行了自下而上的自由选购制度，批发单位就地组织基层零售单位参观仓库，挑选适销货物。在执行自由选购制度中，还根据货源情况规定了几项具体办法：一、取消批发起点和自上而下的强迫派货、硬性搭配的做法，切实允许自由选货；二、凡国营公司有的适合本地销售的商品，零售单位可事先做出要货计划或订合同，及时进货，防止商品脱销；三、批发单位来了新商品或货源不足时，提前向要货单位说明。如有增减需要，提前十日申请，不使商品销售中断；四、当地国营公司没有的商品，或者虽有货而规格、质量不合，允许供销社、小商贩自由向外地进货。为了掌握货源，国合之间进行分工，发挥基层供销社和小商贩的经营积极性。按分工，属于国营商业所掌握的物资，由国营批发部门代购，属于地产、地销的商品由基层社和小商贩直接采购和经营，县社帮助推销。与此同时，供销社对不合理的土产、废品价格进行了适当的调整，共有一百二十三种农副产品的价格提高了，如党参收購价由每斤六角升为一元一角，其他药材和废品每斤提高三分至一角不等。对于地产、地销的产品，允许农民自由出售，取消各种限制。对于国家所需的废铜、废铁，采取补贴费用的办法进行收購；对相邻地区有差价的商品，除已订了购销合同之外，取消地区封锁，自由交易。这样，收購的农副产品就由八十多种逐渐增加到了一百五十七种，农民从事副业生产的热情高涨。

市场开放后，山区的物资交流活跃起来了，原来的商业网的分布已不能适应了。供销社又根据新的情况，调整商业网，将客商转农的五户商贩恢复经商，整顿原有的小商贩的组织，将统一核算、合伙经营的十三名小

商贩和统一领导、分散经营的十八名小商贩，全部转为代销员；资金有困难的，还由银行拨付贷款帮助。同时，将小商贩经营品种增加到一百多种，合伙经营的小组可以经营五百多种商品，商贩们执行统一的批零差价率。结果，小商贩的经营额将近上升了一倍。十月份半个月中，每个商贩平均得到十五元的收入。全县原有十三户小商贩生活困难，其中八户的困难已经解决了。小贩傅五保说：“过去我怕歇业，愁生活，愁资金，愁货源。现在依靠国营公司、银行和供销社，经营又自由，我经商一輩子，就算现在最高兴了。”

为了活跃山区市场，供销社特地派人深入农社，协助其制订冬季副业生产规划，把农社集体经营的油坊、粉坊、豆腐坊、磨坊、糖坊、轧花车以及砖瓦、石灰窑都组织起来，投入生产；鼓励农社员采集野生油料，割荆条，从事编筐、纺绳等副业生产，以补充货源的不足。对于手工业产品，竭力通过优质论价，促进其改进生产，打开销路，克服停工现象。

国合双方适应市场变化，还修订第四季度的供销计划，改变坐门待客的工作作风，深入基层开展业务。国营公司经理、股长，亲自携带商品目录到基层社访问推销，药材公司也派出技术员到基层社指导收購工作。国营公司人员下乡后，基层社过去因派货而积压的商品有了清理调换的机会。据寺头、虹梯关等三十一个供销社的统计，已有总值三万六千三百三十三元的冷货换成了热货，国合之间的关系有了进一步的改善。

市场开放后，农民的副业产品销路广，价格又合理，出售产品所得的收入有所增加，他们手头的零用钱宽裕起来了。西检溝农民王四财卖党参、大黄共收入了一百二十八元，两口子每人平均得六十四元，他高兴的说：“这样一来，我今年吃盐、打油、穿衣、买粮的钱都有了，费工不多，生活过的挺美。”石窑滩乡五个农社组织男女一百三十五人，采青壳、刨黄岑、柴胡等小药材，总计一万六千三百五十斤，卖给林县供销社，增加了二千八百五十元的收入，社员们兴奋的说：“市场开放了，我们的副业也开放了，收入有来路了。”

丰城县开放了国家领导下的自由市场

丰城县供销合作社

江西丰城县全县四十九个集镇，从九月下旬起，都开放了国家领导下的自由市场。

各区开放自由市场的步骤和方法，大体是相同的。都普遍建立了市场管理委员会，撤消了原来的行政管理所，扩大了领导组织机构，市场管理委员会在原有的行政管理所的基础上，又吸收了手工业、工商联成员参加，分工负责，共同管理市场。

市场管理委员会组成后，便在内部进一步明确开放自由市场的意义，统一认识，对过去的工作进行了检查分析。各区在市场管理上，过去普遍限制过严过死。如城市摊贩不准下乡，农村小商贩不准跨区，外地商贩不准在本地收購，并有强行扣货的现象等等。经过检查批判，认清了市场管理过严的危害。接着分别召开干部、小商贩各种会议，贯彻政策，端正思想，并广泛向农民

展开宣传活动，讲清开放自由市场的意义和作用。

在宣传的同时，为便利农民买卖，根据农民过去交易的习惯，全县对交易市场进行了划分，在集镇上建立综合性的农民贸易市场，如曲江、石滩划分了蔬菜、粮食、柴草、牲畜、水果、旧货、手工艺、摊贩等八个交易范围，农民买卖蔬菜就可以到蔬菜市场上，这样作，也便于领导管理。

全县在掌握价格上，一般是采取了牌价、议价、市价三种办法。除统购统销的农产品按牌价进行收购外，属于数量较多的大宗农副产品，则采取统一议价的方法，由买卖双方自愿成交。如石滩农民贸易市场上，有一度红薯上市过多，价格不一，实行议价是一角钱三斤（产地成本一角钱四斤），双方都感到满意。属于零星分散又较少的土副产品，或有时间性的农副产品及副食品，则采取市价出售、自由成交。供销社为稳定市场价格，在农民贸易自产自销的产品卖不完的情况下，根据农民自愿，供销社按牌价收购下来，如曲江在几个集日上吞吐的商品有草鞋、木柴、禾草等十二种产品，像草鞋因过去上市少，市场价格每双上涨到七分，现在供销社通过业务进行吞吐后，使草鞋的价格保持了稳定。

由于市场管理放宽，全县农村市场已日趋活跃。现在，农村市场上发生了以下几种变化：

一、农民贸易的变化：打破以往的层层限制，恢复了旧有的好的交易习惯。如小港口过去农民出售毛鸡、毛鸭等，全要由食品公司和供销社按牌价硬行收购，但在价格上有某些偏低，农民不愿出售或逐渐减少出售，有时上市毛鸡只有二、三只；现在由于农民贸易活跃起来了，每集可上市毛鸡四十多只。过去市场上一度消逝或不易见的东西，今天市场上也有了，如洛市每集可上市米粉四、五担，铁路头集市上有了卖甜酒的。九月份，有的农社迫切需要绿肥种子，市场上一时买不到，供销社掌握的货源也很少，张巷市场开放后，当时每集平均可上市二千斤左右，价格也由每斤一元五降到一元一。另据曲江的调查，开放市场后，草鞋由过去的一、二百双激增到二、三千双，蔬菜由十五种增到二十三种，水果由六种增加到十三种，鲜鱼由二、三百斤增加到四、五百斤。各市场交易都很活跃，每逢集日由过去的冷冷落落变为拥挤不堪。

二、商业贸易的变化：除农民自产自销活动范围扩大外，小商贩贸易由于取消了地区封锁，也比以前活跃多了，越区跨境流动供应的小商贩担挑赶集的大有增加，如桥东镇经常有二十多个小商贩到附近的洛湖桥、秀才埠、张家巷各集市上去流动供应。很多小商贩到外地组织货源进行流动供应，如袁家渡合作商店到临川李家渡贩来甜酒，小港合作商店到南昌进来一角二分一斤的便宜酱油在市场上出售，很受农民欢迎。

三、手工业的变化：过去因受原料限制，往往停工待料，停止生产，现在能在产地或市场上直接买到原

料。另外，由于市场上农民自产自销的竹木器上市量增多，带来了两种影响，一是农民自产自销的竹木器质量好、价格便宜，刺激了手工业者对产品质量的提高，另一种是手工业产品成本高，质量次的，产品销路受到阻碍，有的手工业社停止了生产。

四、价格的变化：市场开放后，进一步刺激了农民开展副业生产，市场上交易的产品品种和数量都增加了，在价格上一般也有所降低，如农民自产自销的谷糠，比当地手工业生产社同样规格的谷糠，每担可便宜五角钱；尚庄上市的鲜鱼由过去每斤四角下降到三角二分。

五、饮食业的变化：随着市场的开放，饮食业的业务也扩大了，如洛市合作饭店一夜最多住过七十多人，这是过去没有过的事情。曲江合作饭店过去每坛卖饭只要四十斤大米就够，现在供应一百斤还感到不足。

此外，随着自由市场的开放，也出现了一些问题。第一个问题是某些农社经营商业活动，出现了转手买卖、价格过高、利润偏大的现象，据荷湖区十月二日（集日）的一天统计，就有十二个农社的四十多个人从外地贩运干鱼、豆豉等到市场上出卖。第二个问题是有些商品的上市，已直接影响到统购统销的执行，有些农社社员将统购统销的物资加工成品在市场上出售，如荷湖区廖桥乡亢里村农社有很多社员将分得的粮食加工成米粉在市场上出卖；张巷集市上有七、八个豆腐摊在市上出卖，这完全是农社自己加工的。我们认为这样作是不对的，应当进一步对农民加强宣传，使经商的农社或农民自觉地放弃商业活动，转向副业经营。供销社应支持农社寻找各种农副产品的销路，帮助农民多头多路开展副业生产。

编者按：这篇文章对农民从事商业活动的问题还没有说清楚。如有的农民把豆子加工成豆腐，把粮食加工成米粉来出卖，算不算是商业活动？还须要好好分析一下，作进一步研究。我们认为如果是用完成统购任务以外的粮食加工成豆腐、米粉等，拿到市场上出卖，就不应当算作商业活动。

（上接第十面）

市场上量又逐渐上升；又如不久前转盘市场采取超过参考价即不给过磅的办法，结果形成市外成交。因此，根据客观情况，主动地拟定市场成交参考价格，征得买卖双方同意作为执行价格的办法，就能稳定市场价格，有利于生产发展。通过代理店，还可以适当控制与分配货源。农民贸易市场，常因某些产品供不应求而发生抢购。济南市的代理店针对这一情况，目前对出口和支援大城市、工矿区的产品，如核桃、桃仁、苹果、红枣等商品，都按牌价收购，交给山东省社干鲜果批发站，仅据九至十月份统计，代理店代供销社收购的十六种干鲜果达八十九万多斤。对一般供不应求的商品，即根据需要单位的需要紧急，统一分配货源。

兩個值得商榷的問題

毛礼鋐

清江县的临江和吉水县的金滩二鎮，在放宽市場管理后，小商販的勁头大了，農民貿易活躍起來，集鎮上买卖的东西和花色日益增多和齐全。过去脫銷的髮卡、髮網、毛綫針、茶匙等都上市了；过去很少上市的种子、糠麸、菜秧等物資，農民也拿出來賣了；上市的各種蔬菜、鷄、鴨、蛋品、小猪等也多了；市場比過去確實更繁榮更活躍。這兩個集鎮市場今年十月份的營業額，比去年同期增加了百分之二十二到二十七點五二。

農民貿易的活躍，給農業社的蔬菜、篾器等副業產品在當地市場上找到一部分銷路，調劑了農民之間、社與社之間的余缺。但是，也有農業社或社員進行商業販賣和長途遠銷的現象。如十月二十九日在金滩鎮街上，有三十多個農民販賣了十七種商品；臨江鎮附近的楓林高級農業社販運柿子五千多斤到南昌出售，其中有四千斤是向社外采購的。臨江區許多農業社正準備把桔子裝運南昌，有的還準備運銷上海、南京。當地有關部門對副業生產的界限還分不清，為了增加農民收入，片面照顧開展副業，加之對自由市場開放範圍、農民貿易的性質了解不夠，因此這些問題還沒有得到解決。

問題很明顯，農業社經營商業販運，從商業盈利中去增加社員收入是不對的。我們特在金滩作了調查，雖然有些農民經營商業販運賺到不少錢，有的甚至賺了幾百元，但從許多方面來看都是不利的。由於他們缺乏經營商業經驗，對市場變化情況掌握不住，失利的情況是容易發生的，譬如金滩鎮有一個農民販來的草蓆，原來叫價二元八角一床，結果賣不出去，願以成本價二元二角轉賣給合作商店。三湖鄉曾家坊農業社到蘆溪賣出柿子帶回草蓆一百二十床，因規格質量差在市場上銷售不出。同時，農民販運商業本小利大，要求脫手快，因此對初級市場價格穩定帶有破壞作用，如金滩供銷社和小商販暫時缺少的商品，農民便高價出售，草紙牌價每刀為一角一分，農民賣價二角二分，黑綫帽牌價每頂三角七分，農民賣價五角，干魚牌價每斤五角六分，農民賣價七角二，髮網牌價每只一角，農民賣價三角五；但供銷社和小商販都有的商品，農民便低價出售。這樣一來，使農民買貨時擔心怕上當，吃了虧的農民非常不滿，也影響了小商販的正常業務。特別是農民出外搞商業販運，會影響農副業生產。金灘高級社第一分社的四個農民帶了二百四十元外出販賣豬崽，已有二十多天沒回家，社里要割豬草、挖紅薯，也無法找回他們。

根據以上情況，我們認為對農民進行商業販運的問

題，有關部門尤其是農業社應當說服制止。開展農民貿易只能限於自產自銷，即使自產自銷也只宜在鄰近地區，或根據歷史習慣在鄰縣城鎮出售，不宜長途運銷，應當按照社會分工，農業社集中搞生產，引導他們多搞生產性的副業，增加社會財富，增加社員收入，由商業部門來負責做好運銷工作。因此，這就要求供銷社要適當調整某些農副產品的收購價，縮小一些商品的產銷差價，並積極做好收購業務，盡力幫助農業社推銷各種農副產品。

小商販自行向外采購貨物，對補助供銷社貨源的不足、促進供銷社改善業務、滿足市場需要等方面都有很大好處。臨江鎮的大多數合作商店，十月份以來，都分別到南昌、崇仁、丰城、長沙等地采購商品，采購的商品一般都是市場脫銷或過去未經營過的新商品。但他們向外采購還有一些問題：（一）與供銷社聯繫不夠，進貨時不摸底，有少數商品重複進貨；（二）向外地采購受到外地批發單位的阻撓，不批發給或搭配冷貨；（三）由於過去的關係打斷，很久沒聯繫，一時對市場變化情況不了解，加之供應緊張的商品不易得到批發價，向零售店采購又恐價格過高，因而常空空，如金灘鎮百貨業兩趟帶六百元外出采購，只買回四百元的商品；文具業帶一百元到吉安一趟，只買回十多元的商品。

在組織小商販向外采購貨物的工作上，目前對合作商店的貸款已解決，臨江鎮已貸出一萬四千多元，較去年同期增加將近四倍，如果能解決進貨中的其他問題，小商販的積極作用就會有更大發揮。為了解決這些問題，首先，供銷社應經常與合營、合作商店交換市場變化情況和商品余缺情況，研究向外采購商品的計劃，有組織的進行進貨，避免重複。國營公司、供銷社對小商販應給予支持和鼓勵，實行自由選購。

其次，為了便於小商販進貨，和外地建立一定的固定聯繫，經常的掌握貨源，供銷社可根據小商販的力量，劃出一部分小商品由小商販來組織貨源，負責市場供應。

再次，供銷社已有的適銷商品，合營、合作商店可不向外進貨，但質量較好、價格便宜、花色新穎的商品，還可以適當采購一部分，以便更好地滿足群眾的需要。同時，對合作商店自行采購的商品，如屬供銷社沒有的貨，一般可讓合作商店自行訂價，報告供銷社備案即可。

有計劃地开展行棧交易

馬 澤 俊

自今年全國供銷合作總社采購會議以來，特別是在開放國家領導下的自由市場以後，各地為了組織農業社、農民和小商販進行自由交易，已較普遍的重視了开展行棧交易工作。目前，不少地區除已恢復和建立了一些私人代理行棧外，有些供銷社也適應新情況的需要，已經或正在建立着行棧組織。

行棧在暢通物資交流，活躍市場，便利群眾購銷等方面所起的作用是十分顯著的。今后，隨著農副業生產的發展和自由市場的開放，各地有計劃有領導地开展行棧交易，是非常必要的。

怎樣开展行棧業務，行棧的主要任務是什麼呢？根據部分地區開展行棧代理業務的情況和經驗，提出以下幾點初步意見，供各地研究參考。

第一，關於行棧代理業務的任務問題。按照保持原有的經營特點和有利於暢通物資交流的原則，我們認為，今后行棧的主要任務應該是：（一）在自由市場上組織產銷直接見面，指導農民貿易；（二）為農業社、農民、小商販辦理代銷、代購，有條件時也可以辦理代存、代運、代交稅款等業務，或接受供銷社的委托進行代購代銷；（三）在產品剩市過多，或發生嚴重脫銷的情況下，根據需要與可能條件，可以適當自營一部分，以滿足產銷雙方的需要。總之，應該通過行棧進行組織成交、代購代銷和在必要時的自購自銷等活動方式，根據行棧的具體條件，來盡力發揮它調劑供求、平穩價格和活躍市場的作用。

第二，關於行棧機構的設置問題。行棧機構的設置應視為整個商業網的一個重要組成部分。為了充分發揮行棧的作用，選擇適當地點，合理地恢復與設置行棧網是十分必要的。各地應根據便利群眾購銷（這應該是主要的），又合乎經濟核算的原則，結合商品流轉渠道的實際情況，在大中城市、重要集鎮、交通要道，以及小土產的集散市場，都可以考慮適當進行設置。目前建立行棧機構是有許多有利條件的。據了解不少地區過去都有舊的行棧組織，有人員，有技術經驗，有房屋設備，可以適當利用起來。有些地區（如北京郊區）供銷社早已設有農民服務所等類機構，招待進城農民食宿，或兼辦一些代銷業務，已取得了初步經驗，在這個基礎上擴大代理業務是很方便的。另外，在那些沒有基礎的地區，亦可以採取重點試辦取得經驗，再行推廣的辦法，或者採取如同遼寧岫岩縣的做法，即先利用采購站兼辦

代銷進行試辦。這是一個重要問題，究竟如何辦理才好，各地應在黨政統一領導下進行。我們認為，應首先發揮原有行棧機構的作用，有必要時可以根據需要恢復一部分或建立一部分。

第三，關於行棧代購和代銷的品種與範圍問題。經驗證明，無論是供銷社直接設立的或組織商販設立的行棧，其經營的品種和範圍，除特殊情況外，一般應要求根據“主隨客便”的原則，也就是說凡國家實行開放的產品，以及完成國家統購和統一收購的產品的剩餘部分，只要生產、販運和消費者提出請求，應盡力接受他們的委托代理購銷。但是，這也要從實際出發，應根據各地的經濟條件，各個行棧的管理水平、經營力量和經驗，以及購銷門路等條件，掌握“由少到多，穩步前進”的方針開展業務，以防止盲目經營，造成損失。另外，由於農民貿易受生產的影響季節性較強，因此行棧經營的品種，一般以綜合的一攬子經營為宜。這樣既能充分發揮行棧的經營潛力，也有利於核算。

第四，行棧的經營方式應靈活多樣，力求便利顧客購銷。以下四種代銷方式，可供各地參考：（一）集市市場設攤或行棧門市代銷，這是各地農村比較普遍采用的方式。即農業社、農民把產品送到行棧，當天集日銷不掉的，由行棧代存起來，等到次日或下個集日繼續銷售；（二）預先約定、組織代銷。即行棧根據出售者的委托，先聯繫好銷路，再通知出售者直接運交購買者，這種方式比較簡便，不辦理代存，責任小，對於一些因目前儲存設備條件差不易保管的鮮活商品，可以廣泛地采用這一方式；有些地區試辦代銷而沒有代銷機構的，也可以採用這種方式；（三）代運代銷。有些產品當地不好銷，或者是農業社、農民要求運往大城市出售，代運費用由委托者負擔，代運代銷也是由行棧先聯繫好銷路，避免盲目運銷的損失；（四）換購換銷。過去行棧之間有互相調劑代銷產品的作法，即這一行棧委托另一行棧以代銷產品換回委托代購產品，這種地區間和行棧間的調劑有無的作法，在今后還是可以適當採用的。

第五，關於行棧如何掌握價格的問題。行棧確定代購代銷的價格，應掌握按質分等論價和買賣雙方自願的原則。雙方自由議價，行棧可不加限制。目前各地行棧比較普遍地採用由交易員每日舉行碰頭會，根據產品供求情況、過去成交價格及國營公司、供銷社的牌價等情

况，規定参考價格，以供購銷雙方議價成交，當雙方爭執不下時，再由交易員从中調解，按質論價，經買賣雙方同意成交。這種作價辦法是可行的。另外由於行棧有協助國家掌握市場價格的責任，當市場價格過高或過低時，可以盡量教育出售者、購買者以正常的价格成交，還可以通過吞吐業務活動領導市場，平穩物價。至於行棧接受委托代銷農業社、農民完成國家統購和統一收購的剩餘產品時，則必須服從和執行國家規定的價格政策。

第六，關於行棧經營管理上的幾個具體問題：

(1) 行棧應如何解決產品剩市和脫銷問題。據目前各地初步經驗證明，在產品供不應求的情況下，行棧可以採取：派員、寫信或組織小商販到產地采購；淡季時組織貨源進行儲備；根據需要的輕重緩急適當分配貨源；以及介紹買方直接到產地采購等等辦法加以解決。在產品剩市的情況下，行棧採取：組織需貨單位以稍低於市價的價格收購，如仍不能解決時，組織商販相互協助找銷路，以及對有銷路的或可以加工的產品，由供銷社與行棧以稍低於市場價格收購，或次日就市出售、組織外銷等辦法加以解決。這些辦法在不少地區已取得良好的效果。

(2) 建立保管和賬務手續制度。行棧的代購、代銷以及代存業務，都需要保管，所以建立保管和賬務手續制度是十分必要的。河南光山南向店行棧過去常發生賣錯農民存貨和以多賣少等問題，今春組成農民服務部後，設有專職的司賬員，保管員，來貨先登賬再交保管存放，標明存戶姓名和存貨的品種數量，賣貨由司賬員開票交保管員提取，每集開市前和散市後，都進行一次貨物盤點和結算賬目，出售者憑票取款。這樣，就避免了差錯現象，改善了經營管理，也取得了群眾的信任。

(3) 行棧業應繼續保持原有的服務周到的特點，

採取各種措施，盡力方便顧客，如不斷改善儲存設備，辦理代運、代加工業務，便利顧客食宿等。從不少典型地區的經驗來看，代銷價款一般應在銷貨後與委托方結算為宜；但在某種情況下，如農業社急需用款而代銷產品一時賣不掉，或農業社委托行棧代存代銷等，如果行棧基礎較好，在力量許可的條件下，也可以適當預付給他們少部分現款，在結算時扣還，預付款利息應由使用者負擔。這種辦法委托者是歡迎的。

(4) 行棧代銷農副產品，應主要根據委托者的要求和考慮本身的經營條件等情況來確定是否採取批發、零售，或是批零兼營。根據各地經驗一般是大中城市代銷數量較大，以多搞批發為宜，縣以下農村集鎮代銷數量較零星，可以批零兼營。

(5) 目前各地行棧代銷手續費規定不一，一般在3—5%左右，高的則6%，最少的是千分之一。有些地區向買方收取，有些地區向賣方收取，還有些是買賣雙方兼收的。我們認為，依照按勞取酬的原則，行棧對插手經營的代購代銷業務，手續費是合理的，抽取手續費是可以的，收取的方法目前不必強求一致，手續費率應根據不同的品種、經營方法，以及當地習慣等具體條件分別確定。既不宜過高又要合於核算，收取手續費的對象，主要還應根據各地的固有的習慣。對於收取手續費不合理的如有些地區對農民自由議價成交，行棧不插手經營的產品也收取手續費，這種作法應當糾正。

開放市場以後，行棧已成為領導自由市場，特別是領導自由市場價格的一個有力的武器。因此，今后除了行棧本身在組織上、業務上、經營管理上應逐漸健全起來，加強其服務職能以外，各地工商行政部門和供銷社對行棧加強領導也是必要的。根據有些地區的經驗，有条件的地區還可以組成行棧小組，規定章程，加強市場管理工作。

一個由小到大的集鎮土產服務所

張曉祖 戴秉春

一九五四年秋末，江蘇江寧縣六郎鎮的市場上，出現了蔬菜、瓜果等土副產品交易不活躍的現象，上市的品種少，銷路又不暢，像洋蔥、蘿蔔等經常供過於求，銷不出去。有些牙紀商販存在高額佣金的陋規，經營作風很壞，群眾不斷要求供銷社為他們出主意，想辦法。

六郎鎮供銷社為把市場搞活，便先着手對牙紀商販進行了思想動員，經過醞釀，有九個牙紀商販自願組織起來，成立了土產服務所。服務所成立後，陋規取消，經營作風改善，但由於業務範圍小，經營能力不足，收益微薄，交易員的生活維持不住，有時每人每月只能拿到四、五元錢，大家的思想都很動盪，有時人退了出

去，有的打算散伙單干。這是一九五四年十二月份以前的情況。

一九五五年春，供銷社對這一問題引起注意，一方面調配牲畜市場交易員姚德才（黨員）到服務所加強領導，並從資金上、業務上給予支持，服務所的營業逐步從好轉到擴大。今年元月到九月，服務所的經營額為五萬五千多元。

服務所在開始時只是做一些代客買賣的交易，就是這一項業務，今年一至九月份的經營額就有五萬零七十三元。服務所根據自願原則，着重替當地農業社和農民推銷土副產品，銷售的對象包括當地農民、小商販和外

地的小販。价格是由供銷社参考牌价核定，鮮活商品也可早晚市价不同。交易的方式是：买卖当面，自願成交，当场清賬，服务所收取卖方百分之五的手續費。

服务所为了推銷当地供过于求的土副产品，还开展了自营購銷業務，今年一至九月份向外地推銷的白芹、洋葱、瓜果等就有二十多萬斤。有时农民当天銷不掉的柴草和易于保管的少量蔬菜、菱角等，服务所为照顧农民往返不便，就代为保管、代为銷售。以上这些办法，很受群众欢迎。

今年二季度开始，服务所又接受了国营公司和供銷社的代購業務。最近已和水产公司訂立了代購一万斤魚蝦的合同，并和供銷社訂立了代購四萬斤蘿蔔的合同，还准备与食品公司联系，在今冬代購鷄、鴨、山羊等产品。这样，土副产品的銷路更有把握，業務也进一步發展了。

六郎土产服务所的業務所以能够由少到多，由小到大，当然和供銷社的领导帮助不能分开，但这不是唯一的原因，更主要的應該說是：市場需要它，群众需要它。通过它的業務的不斷發展，已經显示出它对活躍市場、溝通产品暢銷的积极作用。

从帮助农民扩大土副产品銷路，增加农民收入方面来看，土产服务所办了很多好事。如服务所与六郎、朱宁等農業社簽訂了代銷魚蝦合同，根据市場需要分批出售，農業社干部認為：銷路有保障，委托服务所代銷，

节省了人力，又可放心。農業社干部乐于委托服务所代銷是有来由的，今年六月份，六郎農業社的一船洋葱在南京卖了兩三天都沒卖出去，損失很大，而六郎土产服务所运銷同样的洋葱，由于保管技术好，有熟悉的業務关系，貨到随即銷光。因此，六郎、朱宁兩個農業社的洋葱都願意委托服务所代銷，前后共銷售了兩万多斤。服务所对农民自产自銷的产品不加限制，群众感到交易自由，农民普遍反映：有时间就自己卖，沒时间就叫服务所代銷，太便利了。現在有些农民因农活忙，就叫小孩子拿来蔬菜叫服务所代銷，他們說：服务所公平交易，老少無欺，可以放心。

土产服务所的成立和發展，也补充了供銷社經營上的不足。譬如供銷社的苗猪供应不足，采購也感到困难，有一次供銷社在外地采購的一百四十头苗猪，因对技术不够熟悉，采購来的苗猪大都是“攻地龙”（肚大、腿短、前胛窄、不易养大），农民不願要。从今年八月份，供銷社發揮了服务所的作用，貸了四百元款，在太兴等地采購到一百五十头苗猪，适合群众要求，很快就銷售一空。今年中秋节前，市場缺乏蒜头种和梨，服务所及时从高邮、淮安等地采購了蒜头种九百斤、生梨兩千斤，緩和了市場供应緊張的局面。目前，六郎供銷社干部頗有感受地說：“采購小土产，我們还不如服务所，今后还要更好地發揮他們的积极作用。”

皆大欢喜的由來

楊仁华

浙江余姚县供銷社副食品采購批發站在土副产品的采購运銷業務中，运用多种經營方式，發揮农村各种商業組織的作用，及时地推銷了农民的土副产品。具体可分为四种方式：

一、組織农民貿易，有兩种办法：（一）县社在余姚鎮設立固定交易所，按市价組織产銷直接見面成交，一方面組織自流的农民入場交易；另一方面还根据消费者的需要，有目的的下乡組織农民入場成交。交易所只負驗貨过秤、結算等責任，收取一定的手續費（卖方出百分之五，买方不收）。这样作的好处是：农民有固定的出售地点，避免沿街叫卖，肩挑往返，浪費時間和勞力；市場通过这种形式，可以組織货源为城乡广大消費者服务，如今年八月份当地受台風灾害后，蔬菜非常缺乏，交易所即派人八次深入到周东、周潮、垫桥等乡以口头合同方式向农民組織了蘿蔔、白菜、青辣椒等七、八万斤，供应了群众需要。（二）根据購銷習慣和流轉方向，組織产銷兩地直接挂鉤，由农民自己裝往銷地出售，县社副食品采購批發站負責統一安排、平衡計劃，

监督合同和指导价格，不收取經營費和手續費。这样作的主要好处是：能減少經營环节，縮小城乡差价，保証了市場物价的稳定，增加了农民的收入，又可以解决甲地脫銷、乙地积压的矛盾，減少物資上和人力上的损失。如上半年出产的春毛笋，产量大，季节性强，上市数量又随气候变化而增減，天热时上市很多，天冷时就很少，同时此种产品又很难保管，所以县社除自己經營一部分，掌握市場購銷价格外，其余均采取产銷直接挂鉤的办法推銷了，共推銷了二百多萬斤。

二、替农民代銷，代銷的形式主要分为三种：

第一种是当地产品当地銷不完，需要向外推銷的，县社副食品采購批發站事先向外联系找好銷路后，即組織农民集中外运，县社代办运输，农民派代表前往銷地直接交易。包裝运杂費、損耗和市价高低，全由农民自己負責。县社帮助大力推銷，只收取百分之五的手續費。如在今年第二季度中，替农民代理运銷到上海等地有水果（楊梅等）共一百多万斤，每担除运杂費外还比当地售价高一元多，替农民多增加收入一万多元。这样

作的主要好处是減少了商品流轉环节，增加农民收入，还节约了农民的劳动力（本来農業社至少要派三个人才能推销这些产品，今年只派一个人就够了），对消费者也減輕了负担，供銷社又取得了一定的手續費。在运输上，改变了过去楊梅只裝火車零担快件的習慣，可以有計劃地組織几个農業社一起裝車出运，这样按实运七十萬斤計算，即比往年用零担节省了运杂費一万五千六百多元。这种办法，供銷社事先要找好銷路，然后与农民协商妥当，訂立代运代銷合同，并要事先准备好运輸工具，紧密銜結运输計劃，以免产品霉爛变質的損失。

第二种是地产地銷的产品，农民忙于生产無空上市出售，县社副食品采購批發站根据农民的要求和市場的需要，派人深入农村，代运代銷，这样便于农民出售，避免因农忙無暇而使产品变質损失，节省了农民的劳动力和运杂費用，县社只取手續費百分之五。在第二季度中，县社派人組織了民間的小船，深入到山区梁輝乡、上下馮等地替农民代运代銷了毛笋三十多萬斤。

第三种是农民运来委托代銷。农民运来县社的产品如当天售不完，即采取寄存代銷或委托代銷等办法，帮助农民找到产品銷路，如第一季度中，即替农民代銷了一万多元的水果。

三、供銷社自己插手經營。对一般零星、分散的产品，在农忙季节时，外地或本地市場又非常需要的情况

下，为节省农民劳动時間，县社即組織力量深入产地采購，如在八月份受台風灾害后，城鎮市場副食品供应非常緊張，供銷社即到产地收購了分散零星出产的冬瓜、藤莉等产品，消除了市場供应緊張的現象。

四、組織和發动小商販經營与推銷。鮮蔬菜、鮮水果等产品的特点，是投售农民較多，供应面亦广，品种复杂，又易霉爛变質，光靠供銷社来推銷是絕對不行的。因此，供銷社把全縣經營蔬菜、鮮水果業務的小商販，組織在市場的周圍，作为基本推銷力量，調剂市場供应，对过剩产品，要按質論價發动他們大力推銷；对市場缺乏的商品，組織他們向外地和深入农村去采購，如夏天时西瓜一时上市过多，就發动小商販按質定价向外地推銷了一百五十多萬斤。又如八月間受台風灾害后，干鮮蔬菜供应緊張，即組織小商販向外地采購了蘿蔔干、紫香菜等三百多担，滿足了消費者需要。此外，县社副食品采購批發站还組織了一个殘次果蔬推銷小組，凡交易市場上的剩余和殘次的果蔬，則降低价格，由小商販运往各地去推銷，使农民的产品減少了霉爛变質的損失。

通过以上四种办法，解决了产品銷路，增加了社員的收入，減少了商品流轉环节，对供銷社又有一定的积累，消费者也減輕了负担，小商販增加了利潤收入，可以說是“皆大欢喜”。

在新的工厂企業区 建立新型的農民貿易服務部

河南省供銷合作社工作組

孝义鎮是河南省巩县境内一个新的工厂、企業区。目前全区的人口比去年同期增加30%，职工和职工家属占总人口比重很大。

人增多了，蔬菜也需要得多了。不过这兒是山区，蔬菜生产量很少，蔬菜少，就形成了搶購，曾一度發展到买菜的人比卖菜的人还多，人們甚至为买一斤菜而爭吵不休。市場一片混乱，群众怨声載道。

孝义鎮农民貿易服務部在九月一日成立起来。服務部首先集中力量解决蔬菜供不应求的矛盾，决心作到使广大群众及时吃上价格合理的新鮮菜蔬。他們的決心沒有成为空言，現在，每日上市的蔬菜由原来的一千二百斤增到八千斤，最多还到过一万二千斤。群众买菜再也不用不着起五更了，而且买多少、买什么能够如願以遂。

农民貿易服務部为組織蔬菜上市，一方面依靠現有菜販扩大宣传，以菜販串連菜販，宣传的內容主要是說：孝义市場需菜量大；在价格上自由議价，买卖双方同意成交，服務部不予干涉；服務部負責解决銷路。另一方面，服務部还派人深入产菜区的農業社、或写信与

外地联系，說明菜到保証及时能銷，保証价格合理。經過这一番的宣传和联系，原来一些菜販誤認為“服務部又是供銷社的，价格不自由”等思想顧慮解除了。目前，不仅孝义周圍三、五里的回郭鎮、菜庄、偃師县槐廟等地的蔬菜，大量出現在孝义市場上。宝鶏等地的蔬菜也不远千里而来。

蔬菜貨源解决后，又如何保証及时推銷和价格合理呢？服務部在这个工作上妥善地解决了三个問題：

一、在价格上，服務部掌握的原則主要是买卖双方同意，但又是本着販运者有利、消費者不吃亏的精神。根据蔬菜季节、上市量多少及参考外地的蔬菜价格，适当灵活掌握。如白蘿蔔剛出現在市場时，是量小、买主多，小販要八分錢一斤，而买者也乐意要，服務部就以八分成交，現在大量上市后，已由八分降到五分到四分。宝鶏小販刘振运来三千斤土豆，开始要卖一角二分，而买方某工厂每斤只出八分，最后經貿易員协商，以九分一斤成交了，貿易員并向刘振說明，現在郑州市的土豆每斤只一角錢。服務部在掌握价格方面，还采用

了和上集購菜的伙食單位联系，讓各單位把需要的品种數量告訴貿易員，由貿易員和菜販協議成交。他們采取使买菜的伙食單位尽量少与商販直接論价的方法，避免了卖者見买者多时而盲目抬价的偏向。

二、在蔬菜推銷工作上，因服务部与各單位联系的好，一般是在十二点鐘前可推銷出去，在上市量超过需要而到十二点鐘售不完时，服务部通过五个办法解决：

(1) 首先和大的伙食單位联系，取得他們的支持，以稍低于市場价，讓他們留下；(2) 和本集的蔬菜合作小組协商，以低于市場稍高于他們的进货价批發給他們，等第二天再零售；(3) 对上市过多的蔬菜如通过以上兩种办法仍解决不了时，取得供銷社的同意，只要适合供銷社醬菜加工部的需要，虽然价格要比供銷社在产地收購稍高一些，但供銷社也包起来，在价格上不使小販吃亏，十月份以来，供銷社已收購集后所剩的白蘿蔔三千多斤；(4) 对剩菜的小販，如果有兩個剩菜数量都不多，住一夜經濟上都有困难时，便發动一个小販把菜以批發价兌給另一个小販，第二天再零售；(5) 以上四种办法还解决不了时，服务部以銀行貸款收起来，第二天再零售，利潤上只要能解决銀行利息就行。

济南市干鮮果市場上的代理店

王博吾 迟俊成

山东济南市現在有五个代理店，从業人員共有六十二名。这些代理店，是在一九五五年下半年对私营工商業进行社会主义改造时組織起来的。五个代理店都是公私合营。目前已成立了总店，采取分散經營、統一核算、各負盈亏的經營方式。这些代理店自公私合营后，旧的惡劣的經營作風已基本改变，好的經營方式有些被保存了下来。它們在溝通城乡物資交流，活躍市場，穩定物价，便利購銷等方面，起了不少作用。一九五六年一至十月份，它們共經營了干鮮瓜果、蔬菜、小杂粮等七十九种产品，比一九五四年增加十一种，經營額是一百二十五万三千元，比一九五四年全年增加53.3%。

代理店的主要業務是代客买卖，其代銷对象是農業社、农民、小商販和外埠的公私合營商店。銷售对象主要是省內外的国营公司、供銷社、合營商店、合作小組及小商販，只作批發，不作零售。对較大宗水果蔬菜如山楂、柿子、柿餅、生姜等商品多銷京、津、滬、浙江等十多个省、市。据十月份統計，外銷总值达十一万四千多元，即占全部代購代銷額的35%，其它都銷济南市和临近各县。

代理店設有頂棚的交易場所和宿舍、牲口棚，除負責招待住宿外，主要是負責組織成交。代买方过磅付款，購置包裝容器，挑选和包裝，短期保管，办理运输

三、在天气發生变化，或因其它原因，蔬菜上市量不能滿足群众需要时，对所有上市的蔬菜，除留一部分照顧群众零星購買外，其余就根据各伙食單位的需要量，采取适当分配的办法进行解决。

由于服务部在价格上掌握的合理，和各單位、小商販联系密切，服务部的威信正在日益提高。目前蔬菜的上市量維持在正常水平，在价格上也是穩定的。現在买卖双方不仅在市場上相信交易員的評議，而且有很多用菜單位和卖菜小商販不到市場上来，就直接委託服务部替他們成交。

群众对这一农民貿易服务部是欢迎的、信任的。为了取得群众进一步的欢迎和信任，在手續費方面，服务部还有必要研究改进，使它更加合理。如蔬菜买卖双方直接交易，而且是卖方亲手一、二斤零星銷出去的，服务部也收2%的手續費；另外，农民直接賣給伙食單位的鷄、鷄子，机关要証明報銷，农民不会写字时，經服务部开个報銷條，也收2%的手續費；这都是不够合理的。第一种情况今后就可以不收；第二种情况今后也不应收手續費，只收一点紙錢就行了。

手續等；代卖方驗稅、繳稅，并可暫借少部款項作為運費和零用。成交后，收买方代購手續費2%，收卖方代銷手續費3%（干果）到4%（鮮果、蔬菜）。一般情况下，上市的商品当天都能銷售完，如有积压的商品时，由代理店負責与山东省社济南干鮮果批發站和本市的合營商店联系，組織推銷。代購的商品一般是在市場收購，如市場貨源不足时，即捎信給農業社和农民，組織貨源，不下乡收購。

代理店也有部分自營業務，对外埠所产的干鮮果，当市場供不应求时，即派人远地采購，在市場銷售，賺取購銷差价。目前对济南市場的干鮮果供应，由省社济南批發站負責，所以代理店經營的這項業務還不大。

代理店，对稳定市場價格，协助国家领导与管理市場也有一定作用。

农民貿易市場的價格，是受供求关系支配的，当市場上某些商品供不应求时，購買者就要抬价爭購，造成價格上漲；反之，價格又会下跌。济南市的代理店，为避免自由市場上的“滿天要价，就地還錢”旧習慣，对成交價格掌握的办法是：在每天开市前，由各代理店的交易員进行碰头，根据商品的上市量、市場需要量，参考昨日的成交價格和牌价，作出分品質的参考价，經买卖双方同意，作为当天的成交價格。但这一價格，只能作为参考价，如买卖双方不同意时，可由双方協商議价，價格过高时應說服教育，不作为死板的規定。这也是从教訓中取得的經驗。如今年八月份前，強調执行牌价，市場上市量突降，黑市成交很严重，經糾正后，（下轉第四面）

發揮小商販在采購業務中的積極作用

紀 禹

最近，我們收到一些讀者來信反映：在開放農村自由市場聲中，有些供銷合作社的幹部，害怕小商販擴大采購業務之後影響本身計劃的完成，因而對於小商販的采購業務，仍舊限制過嚴，制定出不少清規戒律，給他們在業務經營上增加了很多不應有的麻煩和困難。因此，有些小商販反映：“上級政策好是好，就是下邊不執行。”

各地供銷合作社對於小商販采購業務的限制，辦法是多種多樣的。有些供銷合作社，不僅規定凡是供銷合作社收購的產品，一律不准小商販經營販運，而且對於許多供銷合作社收購不了的小土副產品，也不讓小商販去插手經營；有的供銷合作社規定小商販販運的小土副產品一定要執行牌價，沒有牌價的也要經過市場管理委員會核定價格，以致不少小土副產品，小商販因為所獲利潤過小，不願經營。個別地區供銷合作社，甚至曾經發生過強迫壓價收購小商販已經收到手的產品的現象。例如江西弋江縣沙地供銷合作社副主任，聽說小商販深入產地收購了一些木炭、雞蛋的消息之後，便馬上親自跑了十五里路去壓價搶購下來，使小商販亏了五元老本；福建建甌縣房村供銷社，將小商販收購的筍干按照牌價搶購下來之後，還擅自處以50%的罰金。這些錯誤做法的結果，不僅直接影響小商販的經營積極性，而且造成了物資交流中人為的阻滯現象。

事實證明，所謂“允許小商販自由采購和自由販運之後，將會奪去供銷合作社的生意，影響到采購計劃的完成”的說法，是很不正確的。小商販自由采購和自由販運的範圍，究竟是有一定限度的，絕大部分的（約占70%）的物資，其中包括對國計民生有重大關係的主要物資，仍然是歸國家掌握，由國營商業或委託供銷合作社收購。允許小商販自由采購和自由販運的，只是一部分小土副產品。這些產品十分零星分散，其中絕大部分都是供銷合作社所沒有也不可能完全經營起來的。如果今后供銷合作社能夠很好的運用小商販經營這些產品的特長，積極開展代購業務，那麼我們的收購品種和經營額，不僅不會減少，相反的還會增加。例如貴州省鎮寧縣安西區供銷合作社，自从積極組織小商販開展代購業務之後，立即扭轉了采購業務消沉的局面，僅在一個月中，小商販替供銷社代購的小土產和廢品的總值即達二千六百余元，超過了該社過去各個月的采購實績。河南省湯陰縣宜溝鎮供銷合作社，取消各種限制，適當的

提高了部分小土副產品的價格，鼓勵小商販開展采購業務後，許多山區出產的柿子、核桃、山里紅、老姜等都源源上市了，僅供銷合作社土產收購門市部的收購品種就從八月份的37種，增加到十月份的65種，收購額九月份比八月份也增加了61%。

各地事實還證明：允許小商販在一定範圍內自由采購和自由販運之後，一方面可以減少商品的經營環節，降低某些商品的成本和零售價格，使廣大消費者能夠買到價廉物美的東西；另一方面也可以避免當地供銷合作社不注意收購或者收價偏低的現象，適當地提高某些產品的收購價格，以刺激廣大生產者的生產積極性。例如湖北省蒲圻縣盛產的楠竹副產品，過去因為無人收購，產量日益下降，竹枝、竹梢滿山拋棄，未加利用或很少利用。現在發動小商販深入產地自由采購和販運之後，過去市場脫銷的一些竹器，又重新恢復生產了。河南省湯陰縣宜溝鎮開放自由市場後，在十月八日到九日的物資交流會上，很長時間不上市的小豬娃，小商販們也從邯鄲、長垣等地販運了300多頭來。廣東新會縣開放自由市場，實行按質論價、自由采購、自由販運之後，不僅增加了上市的商品品種，而且促使當地某些出產的小土副產品的質量提高了；許多當地生產、當地加工、當地銷售的商品，零售價格降低了。例如該縣第四區的副食品價格就普遍下降了5%到8%。隨著自由市場的開放，取消了許多人為的限制，也進一步活躍了農村市場，根據宜溝鎮的調查，開放市場後，整個市場交易額比開放前一個月上升了18%；新會縣八月份全縣零售額則比七月份上升了8.5%。

但是，目前有些地區在放寬市場管理之後，也出現了一些小商販盲目搶購物資，任意抬高價格，造成某些產品價格不合理的上漲現象。因此，各地供銷合作社應該對小商販加強思想教育，廣泛宣傳開放國家領導下的自由市場的意義和作用，引導他們的經營積極性向正確的方向發展。對於某些產品因為價格太低而妨礙生產的，應該適當提高；對於某些產品的價格已經合理，而只是由於市場的盲目搶購而繼續上漲時，供銷合作社應該協助當地政府，制止搶購，實行議價和分配貨源；對於某些產品，因為一時的供過於求而使價格下降，為了保證生產者和販運者不致受到價格下降的損失，供銷合作社應該以合理價格照常收購。只有這樣，我們才能夠保證市場的穩定和活躍。

領 小 商 販 組 織 貨 源

龐 學 龍 田 心 後

自从国务院发出“关于私营工商業、手工業、私營運輸業的社会主义改造中若干問題的指示”之后，江苏省大部分供銷社，均开始积极帮助小商販恢复原有进货关系，組織和领导他們到外地組織貨源，据龙崗、南橋等32个集鎮的不完全統計，今年9月份小商販到外地采購的商品总额就达67万元，約占进货总额的30%左右。如松江县楓涇区小商販9月份在外地采購商品总额达62,920元，占进货总额26.39%，比8月份进货增加46.8%，采購商品有各种小百貨500多种。事實證明，凡是認真發动商販組織貨源的地区，都收到了一定效果。

第一、活躍了农村市場，进一步滿足了群众需要。由于小商販商路广、腿脚快，發动他們自找貨源后，就使得國營商業过去常常脫銷的小商品，重新出現在市場上。如常熟县塘橋供銷社通过檢查，發現市場上有114种商品脫銷，除自行設法解决外，通过商販到外地采購，仅十天时间即組織到腐乳、麻線、水菸等小百雜貨、副食品80多种，滿足了群众的需要。其他地区也有同样情况，因此，很多农民称讚小商販：“眼灵腿快，真是供銷社的好助手。”

第二、扩大營業，增加收入，提高了商販經營積極性。隨着商販原有进货关系的恢复，經營品种的增加，适銷貨品充沛了，因而他們經營情況有了显著的好轉。震澤县东山鎮8月份以前有30戶商販月月亏本，經營情緒低落，生活困难，向外采購商品后，目前不但全部可以維持生活，而且有27戶还超额完成了10月份的經營計劃。常熟县塘橋醃醋商販9月份咸魚、咸菜、蘿卜等商品全部脫銷，只剩下油、鹽等四、五种商品，每天只營業40多元，通过向外組織貨源，現已扩大到20多种商品，營業額上升到100多元。小商販們反映：“自找貨源，質量好、价錢巧，營業扩大了，生活靠得牢。”

第三、促进了供銷社积极改善經營管理。江都县宜陵鎮供銷社在未有組織商販自由采購以前，对小商品經營很不注意，常常出現倉庫里存貨門市脫銷的現象。从实行自由采購以后，他們便一面清查倉庫存貨，把所有的小百貨陈列出來；一面向揚州等地扩大小百貨的品种。現在供銷社經營的小商品比过去增加了30多种，營業額也上升了。

各地供銷社在組織小商販自由采購的工作上，一般是采取了以下办法：

首先，通过召开商販代表座談会，摸清商販思想情況，排好四个队：（1）市場商品脫銷队：通过排队，

找出原因，确定哪些是需要向外地采購的商品；哪些是供銷社有貨源不需要向外地采購的商品；哪些是供不应求的需要由供銷社进行統一分配的商品；哪些是部分不足的需要共同向外寻找貨源的商品，使小商販心中有数，避免盲目采購。（2）商路队：排出了需要向外采購的商品队后，再与他們研究这些商品的产地和来源，以及交通路線和采購方法等。（3）資金队：排一排各行業的經營能力，对資金困难的通过銀行帮助他們解决貸款。（4）外出采購人員队：一般均从各行業中挑选出業務熟、門路多、有丰富采購經驗的人員担任。

在排队之后，供銷社又进一步發动小商販从多方面恢复原有进货关系。其具体办法有以下几种：

（1）开展“一封信联系运动”。如奉賢县南橋供銷社通过發动商販“写信”同过去的进货單位进行联系，仅南北杂貨和百貨兩個行業写出16封信，即接上6个关系，其中浙江肖山县万和鍋厂接信后还派了人来接洽，其它如浙江的陶瓷器，松江县的銅器也都恢复了进货关系；南通县平潮鎮小商販通过写信联系，与上海、宁波、武汉等地恢复了25种商品的进货关系。

（2）事先派商販代表到历史上有进货关系的产地进行訪問，摸清貨源，邊挂鉤、邊采購。松江楓涇区各行業之間都建立了联系制度，一个商店派人出外采購貨源时要与其它行業商販联系一下，了解需要什么商品，到了外地，如發現某一行業有貨，即写信通知他們去采購，如文具合作商店到平湖县百貨公司采購兒童玩具时，發現有鉛絲、元釘等当地缺少的貨品，即通知百貨合作商店去采購。此外，有的采取訪問当地同行同業和深入群众中調查了解貨源的办法，也收到一定效果。

各地供銷社在摸清貨源之后，一般采取了以下三种形式組織进货：

（1）联合采購：即以集鎮或以行業为單位組織聯購組，挑选業務較熟悉的商販負責采購，商品采購回來合理分配，費用公摊，这种形式适用于合作商店、合作小組和远距离的大宗商品，也适用于資金少、人力不足、分散經營的小商販。好处是既可以节省人力和費用，又可以帮助那些缺乏經營能力的商販解决进货困难。如奉賢县南橋区有个地貨小販張育才，因为年紀大，資金少，进货很困难，現在联合采購后，进货困难解决了，營業額比过去增加了一倍多。但这种形式也有一些缺点，主要是容易滋長一部分商販的依賴思想，外出采購的商販認為采購多少，反正合理分配，沒有独自

采購的好处大，而且采購了暢銷貨大家爭着要，采購了滯銷貨大家都埋怨，因而影响了采購人員的積極性。這些問題，只要采購前准备工作做得好，不断加强思想教育，國、合商業對某些貨源分配得恰當，還是可以克服的。例如楓涇區社為了克服上述缺点，在組織商販開展競賽中，把積極采購貨源也列為競賽指標之一，對組織貨源有顯著成績的列為評獎條件，因而大大鼓舞了他們的積極性。此外，對外出采購人員要注意在生活上和貨源的分配上，給以適當的照顧。

(2) 自購自銷：一般是短距離小宗零星分散或選擇性較大的商品。采用這種形式的主要有合作、合營商店等資金較大的商販，合作小組中經營水地貨、蔬菜等行業的，他們經營的品種多是當地貨源，所以也有采用這種形式進貨的。

(3) 供銷社帶領商販到外地或上級供貨單位進貨：采用這種形式可以發揮小商販熟悉消費者需要的特點，避免供銷社進貨不對路的現象發生。

各地在進貨方法上，主要有以下幾種：

(1) 通信聯繫，郵寄匯款。這種方法的好處是：便利、及時，節省費用，避免盲目性。如如皋縣石庄鎮百貨業商販，通過通信聯繫向靖江、蘇州等地購進了60多種過去國合不經營的小商品。松江楓涇區醬油業通過寫信聯繫，增加了蝦子醬油、什錦菜、米醋等商品。奉賢南橋區采用這種進貨方法的小商販共有47戶，向外

改進批發業務，便利小商販進貨

湯陰縣鶴壁鎮供銷合作社

河南湯陰縣鶴壁鎮供銷合作社，為了做好小商販的貨源供應工作，充分發揮小商販的經營積極性，進一步改進了批發業務。

首先，在中心商店內取消了一切不合理的清規戒律，給小商販在進貨上的各種方便。例如在取貨時間上由過去下班後不批發的制度，改為“啥時取貨，啥時供應”，一天中進貨的次數多少不加限制；對不符合小商販要求的商品不許硬性搭配；取消過高的批發起點，改為零星、整批均可批發；中心商店沒有的商品，如果零售門市部有，那就讓小商販到零售門市部選購，手續上由中心商店通過調撥後給予批發；在小商品差價上將十三種差價偏低的小商品，由過去10%調整為25%以上；對小商販自行開辟貨源的細小商品，由他們自行核價，供銷社不加限制。

其次，改進了批發部門的經營管理，建立了小商販定期座談會議的制度，了解他們的需要，根據他們的要求幫助制訂要貨計劃。為了克服過去進貨不對路的現象，在組織進貨時，採取了讓有經驗的小商販與供銷合

地函購了各種小商品111種，其中很多都是當地脫銷已久的，例如過去市場上從來未有的鴉毛帚等商品，現在顧客也能買得到。

(2) 派人到產區或大、中城市進貨。有的是現款現貨；有的是簽訂合同定期交貨；有的是委托產地小商販代購；有的是掌握產品上市日期，派人駐地收購。這些方法都獲得了一定的效果。例如南橋區有429戶商販到外地采購的商品，就有1260種，其中水地業小組采購的商品大部分是國合不經營的。

(3) 委托航船帶貨。這種方法江南一帶商販採用較多，進貨很方便。

(4) 委托販商進貨。販運商商路廣，采購經驗豐富，對於那些資金小、人手少的小商販進貨非常方便。如南橋區四個販運商就有186戶商販會委託他們進貨，品種達968種。

(5) 與當地農業社、手工業社簽訂購銷合同。這種方法的特點是就地取材，就地加工，就地供應，不僅能挖掘地方貨源的潛力，支持了生產，而且對滿足消費者的需要也有好處。

(6) 設攤和下鄉收購。如松江楓涇區地貨合作商店通過這種方法，在很短時間內即收購到鮮菱、蔬菜、鴉鴨、鮮魚、螃蟹等鮮貨近10萬斤左右，及時滿足了群眾的需要。

作社采購員一同赴公司選購的辦法，對國營商業和供銷合作社不能滿足小商販需要的商品，積極的組織他們到安陽、鄭州等地自行采購。

第三，在解決貨源的同時，對資金短少，經營有困難的19名小商販，經本人申請，中心商店代其向銀行貸款2,100元，解決了他們沒有資金進貨的困難。同時根據中央稅收政策，簡化了稅收手續，對分散經營的小商販，實行了定期定額包稅的辦法，制定了九到十二月份的經營計劃和納稅計劃，解決了小商販怕佔征稅收的思想顧慮。

經過採取上述措施，擴大了小商販的經營品種，滿足了市場需要。據九月底統計，供銷合作社批發品種由七月份的600種增加到900種以上，僅據雜貨、文具、百貨三個行業的小商販統計，經營品種已由七月份的710種增加到1,070種。隨著經營品種的增多，小商販的經營額和供銷合作社的批發額均有所擴大。據全鎮六個合作商店、二個分散經營的合作小組、五個代銷戶的統計，七月份經營總額只有18,639元，八月份上升到21,087元，九月份則上升到25,359元。小商販的實際收入，每月每人平均為30·85元，生活也得到了適當的安排。與此相適應的，供銷合作社第三季度的批發計劃也完成了137·4%，超額完成了計劃。

进一步提高农村飲食業的服務質量

陝西省供銷合作社

陝西省农村飲食業大體有兩種類型：1.飲食業專營戶。這類飲食店經營品種多、花樣多，其中有的是合伙商店，有的是夫妻店或連家鋪，具有較長的經營歷史和一定的經營技術，資金較多，設備較全，有的還兼營旅店、驛馬店，一般分布在交通線上和集市上。2.飲食業兼營戶。多以農或以其他職業為主，以开店賣飯為輔助收入，他們經營靈活性很大，有的逢集營業，背集生產，甚至客到生火，客走關門，這種類型的飲食店，一般只有簡單設備，資金不多，經營單純，但很合廣大群眾的需要。以上兩種類型的共同特點是：經營分散，勞動性強，資金小，利潤大，周轉也快。

由於缺乏經驗，有些地區只從便利自己領導管理出發，而沒有按照不同飲食業的經營特點和便利群眾出發，在組織改造中出現了很多偏差：1.貪高圖大，盲目撤點併店，過於集中龐大，造成旅客不便和內部的窩工現象，而且打亂了原有飲食業網的分佈狀況，使當地群眾和過往行人都買不到飯吃。2.一些地區發生了盲目過渡的偏向。3.有些地區不分業務類別和各自的經營特點，主觀包辦，組成一攬子的飲食店，造成經營困難，群眾不便。

對於飲食業的組織改造，必須根據其經營特點和照顧群眾需要出發，分別對待。對於飲食業專營戶，特別是同行同業或相近行業的飲食戶，可以通過合作飯店（小組）的形式組織起來，集中經營，統一核算，但應該在適當地區設立分支店（攤），以便利群眾。飲食業專營戶中，那些具有專門經營特長的小飲食店（攤），最好採取分散經營、各負盈虧的方式，以發揮他們的專門技術和工作積極性。對飲食業兼營戶，最宜採取登記管理辦法，使其更好地為群眾服務。在山區和偏僻的鄉村裡，對飲食業不要強調專行專業。對於那些思想意識較好，經營作風正派，在群眾中有威信的飲食業戶（不是經營特種食品的）在其本人意願，供銷社需要的情況下，也可以吸收為供銷社的職工。

以往農村飲食業網的分布雖有其不合理的地方，但也有其一定的特點，所謂行路有“站口”到“站口”有飯吃。自从對飲食業進行全面安排改造以後，由於一些地區盲目撤點併點，打亂了一些地區固有飲食業網的組織，對原有的一些空白點沒有填充起來，甚至又造成一些新的空白點。例如長安王曲鎮，將全鎮13戶飲食業25人組成一個合作飯店，顧客經常擁擠排隊。商縣丹南地區每隔五、六十里路才有一家賣飯的，使行路的人感到食宿為難。

合理擺布飲食業網，最重要的方法是根據原來的分

布情況，結合農業合作化後的新變化和各個地區的不同特點，合理調整與加強，否則就不能與農村市場日益繁榮的情況相適應。根據丹鳳縣商鎮的調查，背集買飯吃的人數在300人以上，逢集在2,000人左右。在這些用飯的人中，有：來往旅客、運輸工人、趕集農民、流動商販、當地居民和機關干部，這些不同對象，各吃什麼飯，大體上是有區別的：農民一般重量不重質，要求花錢少，吃得飽，多喜愛吃湯面和饅頭；搞運輸的農民多自帶干糧，用湯泡饃，一碗面，兩碗湯；流動商販和過往旅客，吃饃面為主，有些也吃炒菜；當地居民主要是給兒童買零食，要餅子最多；干部和工人有些吃炒菜和其他花樣。從這個情況分析，在飲食業網的分布上，也必須參考顧主對象，不同需要、不同人數、消費數量等情況，統籌規劃，全面調整。一般的說，在十字路口，交通線上，集鎮兩頭固定性面飯館要多設，季節性市場流動性攤販要多，固定攤販可以少，而且要隨著季節變化和其他特殊情況隨時加以調劑，例如交公糧、收棉花的期間，就臨時分配一些攤販到糧庫去供應。目前農村飲食業網，隨著商業網的下伸工作進行了調整或正在進行調整中，當前的主要工作是要進行一次深入複查，解決遺留問題，使飲食業網分布能更好地適應群眾需要。

為了提高飲食業的服務質量，改善經營管理，各地供銷社在這一方面做了不少工作。

一、合理安排勞動，發揮技術專長，增加食品種類，保持名菜名點。組織起來的合作食堂（小組），一般實行了小組或專人負責制，把全盤工作劃分紅案（作菜）、白案（作面饃）、爐頭、臘肉小組、饃餅饃點、財會、招待等工序，分工負責、各務其業，克服了內部工作秩序上的混亂現象。對制作某種食品有專門特長的，讓其繼續發揮特長。如韓城咎村的炒糊饃原來是郭長永炒，群眾反映味道不好，後來換田峻山炒，群眾一致認為“炒得好、味道香”。原來由孫更祥打的餅子，群眾反映說不好，於是把孫更祥調去作面，換薛自勳打餅子，受到了群眾的歡迎。保持與發揚當地的名菜名點，也是一件非常重要的工作。臨潼縣新寺街合作食堂組織起來以後，把花捲、包子、小菜等很久沒有經營的品種恢復起來了，又增加了紅燒蹄子、炮白肉等廿多種菜名；富平庄里鎮飲食業組織起來後，除保持了原來的經營品種外，還增加了鴉米燒菠菜，椒溜春捲等十多种新鮮菜。此外，一般都能根據季節性特點，增加時令品種，如春節增加蘿蔔，端午增加粽子，油糕等，這樣作受到群眾熱烈歡迎。

二、飲食業經營方法好壞，主要是接待顧主方式的

对风竹农业社明春生产資料需要的調查

巫溪县供銷合作社文峯工作組

基本情况

四川省巫溪县风竹高級農業社，是今年八月由四个初級農業社合併起來的。全社有一百八十三戶，一千四百四十二人，其中有全勞動力二百九十四人，半勞動力一百七十八人。當地是山區，收入以糧食為主，也有少數的藥材和土產。副業方面，絕大部分是家庭副業，集體的副業僅飼羊九只。

社員個人的需要和變化

據上、中、下各三戶的典型調查，社員個人對春耕生產資料的需要及其變化情況，如附表一。

從表上的數字可以看出，社員個人對明春生產資料的購買總值有所上升，上升幅度是23.58%。在具體品種上，是上升的多，下降的少，如表上所列的十六個品種，上升的十一種，不升不降的兩種，下降的三種。在上升的品種中，有九種是上升一倍。此外，有一些品種是今年沒有購買而在明年需要購買的，如豬草刀、豬食桶等副業生產用的工具。

從上述的變化情況來看，是符合當地合作化後的實際情況的。因為農民才走上合作化道路，收入還不多，對生產資料的購買，還不能有較高幅度的上升，且主要

好壞問題，因此，改善接待顧主的方法，是改善經營方法的重要關鍵。以往顧主進飯館吃飯，招待員先讓坐，再問顧主吃什麼，吃多少，吃畢算帳，很方便。但組織起來以後，一些地區由於集中經營，供應點減少，用飯人數逐漸增加，忙不過來，便實行了賣票制度，顧主先去排队買票，自找座位，不僅是群眾感到不便，而且食堂也增加了賣票管理人員，增大管理費用。現在一些地區（如白水、臨潼等地）已經開始扭轉這種作法，實行了先吃飯後付款的辦法。為了防止差錯，避免內部混亂現象，由食堂制作各種菜飯牌子，每天交給招待員一定數量的牌子，招待員向廚房領啥菜飯交啥牌子，顧主吃了飯的錢由招待員暫時收存，營業終了，招待員向廚房數牌子核對金額，向會計交款。這樣作的好處，不但節省賣票的人力，便利顧主，增加營業收入，而且也可以看出各個招待員當日工作量大小，評比工作效率的高低，促進工作積極性。

三、加強經濟核算。以往飲食業的利潤大，原因有兩個：1.沒有實行核算，隨便定價；2.減料、減量，賺取非法利潤。組織起來以後，部分地區仍有這種現象發

的生產資料由社里購買，因此，社員個人仍只能買一些最需要的小農具。如貧農熊明貴家中，有全勞動力兩個，半勞動力一個，現在用的一把長葉鋤是十八年前購買的，明年已不能再用了，才計劃明年購買長葉鋤一把。加以建立高級農業社後，有了統一的分工，社里對部分小型農具可以自己製造，就不需要再購買了。

社員集體生產後，在同一時間內同一工種進行勞動，對一些小農具不能互借互用，特別是勞動力的增加，一些未成年的男女也參加勞動，因此，凡屬社員自備的某些小農具的需要量就成倍的增加。另外，由於社員家庭副業的發展，對家庭副業生產用的工具也顯著增加。現在，社員們都很重視副業生產，他們說：不把副業搞好，要想穿好點、吃好點，根本辦不到。

集體的需要和變化

風竹高級農業社今年購買生產資料的實績和明春的需要量，如附表二。

從表上的數字來看，購買額上升是很大的，總值要比去年增加一倍半以上。這是因為農業社一年來積累了一定數量的公共資金，為了來年的增產，在生產投資上必然的會增多。在具體的品種上，餅肥、农药的需要量有顯著的增加，餅肥增加十九倍，农药增加兩倍多；在大型

生。在對飲食業進一步改造中，一般都開始進行了成本核算，給他們規定出售食品的定質、定量，制定了合理的利率，有的還公開了成本，克服了漫天要價的偏向。三原縣大程鎮的飲食業經過改造以後，利潤降低了25%，以往一碗素面五兩重售價一角五分，現在每碗七兩重，售價一角二分，食堂有合理利潤可得，也減輕了消費者的負擔。

四、建立各種制度。組織起來以後，一般都根據具體情況建立了一些必要而又可行的制度，如會議、學習、獎懲、民主管理、財務開支、生活檢討會等等，通過學習教育，職工思想水平得到提高，逐漸建立起為群眾服務的觀點，加強了互助團結，服務質量日漸提高。同時，一些合作食堂（飯店、小組）在供銷社領導下，還開展了社會主義勞動競賽，飯店與飯店之間、個人與個人之間開展了競賽評比，發揮了工作積極性。渭南固市合作食堂胡彥昌在競賽中建議增添了籠蒸肉煮饃等花樣，擴大了營業；朝邑縣安仁鎮的合作食堂和職工楊子俊、孟明剛、李德忍等得到集體表揚和個人獎金以後，工作積極性提高，服務態度有了改善。

农具的购买上，则显著的减少，如步犁、玉米脱粒机、喷雾器等就完全不买。不买的原因，一方面是过去所购买的已足够使用，另一方面则是农民的操作技术跟不上。如按该社现有的步犁来说，是不够用的，由于操作技术的跟不上，他们就不准备购买。

该社规划副业后，扭转了以往不重视副业的偏向。现在，不但需要大量的猪、羊饲料，而且很多从来没有搞的副业，也计划逐渐搞起来。这就需要大量的副业生产

(附表一)

品名	单位	单价	56年1至2季		57年1至2季		比 較 升(+) 降(-) %
			实际购买 数量	金額	需要购买 数量	金額	
总 额	元		29.79		36.82		+23.58
挖 鋤	件	1.58	4	6.32	3	4.74	-25
薅 鋤	件	2.10	2	4.20	4	8.40	+100
窖 鋤	件	0.56	3	1.68	1	0.56	-67
山 耙	件	1.58	1	1.58	2	3.16	+100
扁 鋤	件	1.80	4	7.20	2	3.60	-50
弯 刀	件	0.68	1	0.68	2	1.36	+100
镰 刀	件	0.55	2	1.10	2	1.10	0
猪 草 刀	件	1.42			1	1.42	+100
团 窝	个	2.64	1	2.64	1	2.64	0
竿 笠	頂	0.33	3	0.99	4	1.32	+33.3
花 背	个	0.55	4	2.20	6	3.30	+50
猪 食 桶	个	0.80			1	0.80	+100
糠 桶	挑	1.68			1	1.68	+100
糠 瓢	把	0.13			1	0.13	+100
块 盒 子	个	0.25			1	0.25	+100
棕 衣	床	1.20	1	1.20	2	2.40	+100

(附表二)

品名	单位	单价	56年1至2季		57年1至2季		比 較 升(+) 降(-) %
			实际购买 数量	金額	需要购买 数量	金額	
总 計	元			386.60		1,012.07	+161.78
玉米机	架	31.00	1	31.00			- 100
压缩式喷雾器	架	17.00	2	34.00			- 100
单管式喷雾器	架	16.10	1	16.10			- 100
666药粉	斤	0.451	13	5.86	50	22.55	+ 285
硫酸铜	斤	1.06	49	51.94	160	169.60	+ 226
巴豆	斤	0.29	28	8.12			- 100
石灰	斤	0.0088	600	5.28	3,000	26.40	+ 400
油井	斤	0.016	400	6.40	8,000	128.00	+ 1900
燕粧	斤	0.016	4800	76.80	10,000	160.00	+ 121
硫酸鎳	斤	0.175	2	0.35	10	1.75	+ 400
木秤	根	9.00	6	54.00	6	54.00	
羊 子	只	1.50	9	13.50	90	135.00	+ 900
水 耙	件	0.54	2	1.08			
铁 钉	件	0.54	3	1.62	3	1.62	0
平 铲	件	0.90	16	14.40	30	27.00	+ 90
水 铲	件	1.23	5	6.15	5	6.15	0
饲 料	斤	0.02			10,000	200.00	+
面 机	架	80.00			1	80.00	+
步犁	架	20.00	3	60.00			- 100

解虞县供销合作社 盲目经营生产资料的前因后果

张中

盲目经营

山西省解虞县供销合作社，在农业合作化的高潮中，积极地供应了大量的生产资料，有力的支援了农业合作化运动和农业增产运动。但由于缺乏调查研究，盲目的经营生产资料，造成了严重的积压。截至九月底，除已供应给农民二百零八万六千多元的生产资料外，县、基社的仓库里积压了价值一百零五万二千多元的生产资料；向外地订货及上级社计划调拨的生产资料，还值一百二十二万九千多元。这就是说实际的供应额，只占进

原料和工具。

从整个的调查材料来看，它说明明春生产资料的供应任务是繁重而艰巨的，供销社不仅要储备适当的小型农具，而且要注意到农业社集体购买的增长形势，以及由此而产生的许多新的需要。这些需要，不仅要求供销社在储备上及早行动，而且在供应方法上，要求多式多样，以便利农民购买。

(附表一)

品名	单位	单价	56年1至2季		57年1至2季		比 較 升(+) 降(-) %
			实际购买 数量	金額	需要购买 数量	金額	
总 额	元		29.79		36.82		+23.58
挖 鋤	件	1.58	4	6.32	3	4.74	-25
薅 鋤	件	2.10	2	4.20	4	8.40	+100
窖 鋤	件	0.56	3	1.68	1	0.56	-67
山 耙	件	1.58	1	1.58	2	3.16	+100
扁 鋤	件	1.80	4	7.20	2	3.60	-50
弯 刀	件	0.68	1	0.68	2	1.36	+100
镰 刀	件	0.55	2	1.10	2	1.10	0
猪 草 刀	件	1.42			1	1.42	+100
团 窝	个	2.64	1	2.64	1	2.64	0
竿 笠	頂	0.33	3	0.99	4	1.32	+33.3
花 背	个	0.55	4	2.20	6	3.30	+50
猪 食 桶	个	0.80			1	0.80	+100
糠 桶	挑	1.68			1	1.68	+100
糠 瓢	把	0.13			1	0.13	+100
块 盒 子	个	0.25			1	0.25	+100
棕 衣	床	1.20	1	1.20	2	2.40	+100

货总额的47.7%。

惊人的积压

积压的生产资料中，有商品肥料一百五十一万斤，农药二十七万六千斤，马拉喷雾车二百零五部，药械四百七十件，十行播种机、园盘耙、棉花播种机、双轮双铧犁和步犁等新式农具八百二十九部，柴油机二百零四部，锅铲机一百八十一部，水泵一百四十九部，水车五百零一部，机油燃料六万五千斤，以及洋井工具、竹竿、帆布、钉子等。这些东西中，除了肥料、竹竿、洋井

工具、十行播种机等少数东西可以推销一部分外，其余的就很难推销了。

由于积压过大，供销社的资金也周转不动了。县社生产资料经理部自备的流动资金只有十万元，而银行贷款达九十八万多元，等于自有资金的九倍。特别是农社的大批欠款（历年赊销所欠的款共五十七万元，其中今年赊销的占十七万元）要不回来，使县社不能到期归还银行贷款，利息负担很重。

盲目经营生产资料的结果，也大大增加了开支费用，尤其是仓库不能容纳，许多商品露天存放，造成很多不应有的损失。如八月上旬，大雨侵袭时，车站的仓库、货场堆存价值三十二万五千元的生产资料全部被淹，许多商品被雨浸损坏和丢失了零件，除动员干部抢救十数日外，雇工搬运还花了四千多元。

原因何在？

解虞县供销合作社在经营生产资料中，为什么会造成如此严重的积压、损失呢？

主要是该县供销的领导在农业合作化高潮到来的新情况下，缺乏认真的调查分析。从经营的品种来看，绝大部分是农民需要的，问题是计划太冒进了。如1955年全县供销社供应生产资料的实绩是二百一十二万五千元，而最初所订的1956年计划却为一千九百万元，增加了八倍多。当然这不能完全归咎于供销社，其他部门订的计划过大，也有很大影响。如西张耿农社原计划投资一百九十万，后来减为四十九万元，最后又减为二十一万元；原计划要二百多部柴油机、锅驼机，勤俭办社后，只要四十多部了。但是，县供销社在各部门计划冒进的情况下，没有从农业合作化后的现实条件去认真地分析研究农民的需要，虽然一再地修正了计划，计划还是过大。如打井用的竹竿计划了三万根，只售出一

千多根；水泵计划了一百六十多部，只售出十三部；柴油机计划供应一千部，只供应了二百四十一部。其它品种也大都是计划偏高。

由于计划订的过大，货源缺乏，就不得不派出大批采购人员到处抢购。他们认为：为了支援农业的机械化和兴修水利，只要能找到货源，能买回来就行。因此，不管农民是否真正需要，不惜花费力量，派出采购人员到处抢购。结果虽然抓到了货源，但不是因为农社不要和不适合农社需要，便是不能及时调运回来，失掉了销售时机。如从天津订购了八匹马力的柴油机二百部，原订六月份出厂运回，到七月份才陆续运回七十部，结果只卖出去四部；在保定订购五匹马力的锅驼机时因该地工厂只有做三匹马力半锅驼机的原料，县社采购人员认为只要能用就行，便先运回十多部，推销给农社几部，农社反映马力小、不合用。结果，县社积压了九部，还有五十九部留在工厂，不能再取了。由于盲目采购，加上今年夏天雨水过多，供应下去的绝大部分水利机械没有发挥作用，因而做为机械动力用的柴油、汽油和机油等也大量积压起来。

后果

解虞县供销社在盲目强调农业机械化和大兴水利的同时，对当时不可缺少的小农具却忽视了组织生产和供应，因而在五月份收麦时期，全县供应的镰刀普遍不足，而供销社却经营的很少，农社的修配厂也没有生产，手工业社又赶制不出来，造成供销社门市部镰刀脱销，农民在手工业社排队买镰刀，很多农民还买不到。

现在，市场旺季到了，农民需要购买多种多样的生活资料，可是解虞县供销社的资金被积压的生产资料占住了，没法子根据农民的需要组织货源，满足农民的需要。

昭化县供销社采购工作为什么开展得差

昭化县供销合作社

几年来，四川省昭化县供销社的农副产品收购额逐年增长，收购的范围、品种也逐年扩大。特别是去年国、合商品分工以后，在加强对小土产、废品、中药材的采购方面，取得了一定成绩，过去那种“货弃于地”的现象，开始有所扭转。但是，还没有能够把采购工作的重心坚决地、迅速地转移到小土产、废品、中药材方面来。无论在收购总额上、范围上、品种上都还不能适应国家和人民的需要。根据初步摸底，全县有小土产一百八十七种，废品四十六种，中药材一百三十七种，而目前收购的仅小土产八十五种，废品二十二种，中药材六十种；

今年第一、二季度的废品、中药材收购额仅五万一千七百多元。部分地区问题更为突出。如城关区社大朝分商店的供销范围内有药材一百一十五种，年产值四万多元，而供销合作社今年上半年收购的只有七种，金额十余元。由于收购工作开展得差，对农村副业生产的开展起了不好的影响。根据大朝五堆农社的调查，解放前生产药材的有七户，每年产值有一千一百元，解放后因贩运商减少，供销合作社又没有展开收购，现在生产药材的仅有一户，年产值不到四十元。

为什么小土产、中药材、废品的采购工作开展得不

好呢？“重大宗、輕小宗”、“重供應、輕收購”的錯誤思想的存在，是一個重要原因。很多同志對供銷社把大宗產品移交國家直接采購，轉向分散、零星的小土產、廢品方面的采購的政策，思想上還沒有完全轉過彎子，加上對小土產的潛力估計不足，所以仍然存在沒搞頭的消極情緒，有的說：“收幾車雜骨的手續費，還不夠幾本發票錢。”對開展小土產、廢品收購工作畏首畏尾，顧慮重重。在一般同志中，特別是搞小土產、廢品采購工作的干部存在着“嫌臭、嫌髒”，“搞采購下賤”等錯誤認識。土產經理部采購員劉道貴說：“搞采購一天都在聞臭氣，壽命都要減少幾年。”三堆供銷社采購員龍先金在今年6月收購時，有個農民攜了一背雜骨來賣，他只收了四分之一，其餘四分之三他嫌臭，叫農民又攜了回去。還有些人把搞廢品的同志叫作“品廢干部”，這也增加了采購員思想上的消極情緒。

就在“重供輕銷”這一思想的支配之下，昭化縣供銷社的采購機構不健全、不普遍、不能適應農民出售的需要。如縣社藥材經理部和廢品收購組，去年上級就指示成立，但直到最近機構還不夠健全。全縣有大、小集鎮二十八個，設置了收購站的却只有十六個。專職收購干部只有二十三人，平均每個點只有一點三人，其餘都是供應點兼帶收購，兼搞收購的干部也只有十八個。而且采購干部調動頻繁，質量也弱。在全縣二十三個采購干部中，今年新招收的就有十二人。組織農村私商下鄉，雖然可以起一些合作社采購點的作用，但也因為供銷社“重供輕銷”思想作怪，實際發揮作用很小。

收購價格也存在着若干問題。據藥材經理部彙報，上級社經營而沒有下達價格的產品現在有五十種。屬於縣社管理、縣社經營的產品，縣社也沒有及時擬出作價方案。據土產經理部的檢查，無價格的小土產現在有八十三種。有的產品價格偏低，農民不願出售。如生漆歷史價格每斤四元零六分，目前自由市場價格每斤三元，供銷社的收購牌價只一元零三分，因而農民不願出售。三堆區年產生漆二千八百斤，去年供銷社只收購了三百一十斤，今年一斤都沒有收起來。現在農民連割漆都不願作了。據七里大花農業社的統計，全社有漆樹一千九百棵，因長期不割，樹內漆汁太多，現在已經漲死五十多棵。有些產品地區差率放得過寬，農民不願出售。如城里的碎玻璃收價是每斤四分五，三堆區社離縣城五十華里便降低為二分五，水磨分銷店離三堆區社五十華里又降為半分，農民拿一百斤玻璃也却只能賣五角錢。品種差價也有不盡合理之處，如泡參歷史收購價每斤為二角四分，桔梗歷史收購價每斤為二角八分，因為采集桔梗費工夫，這種歷史比價當然是合理的；但現在，上級社規定的價格是桔梗每斤為三角四分，泡參每斤却為三角五分。所以，農民不願意生產桔梗。有的產品購銷差率太不合理，也影響收購。

有些農業社還沒有完全扭轉在發展副業中存在的一

些問題，對於供銷社的采購業務，有很大影響。有的農業社雖然作了發展副業的規劃，但缺乏實現規劃的必要保證條件，規劃流於形式；有的農業社專搞副業的副社長，名不符實；對社員個人的副業也安排得不好，甚至有不敢讓社員搞副業的現象。如大朝五堆農業社社長王國興說：“讓他們去搞副業，農業生產就沒人搞了。”社員王建民在今年上半年抽了兩天時間，打了兩只獐子，賣了人民幣六十多元，社里就批評他是發展個人主義。三堆青峯社社員孟必然，全家五口人，每年農業收入只一百七十元，去年他出去挖藥賣了六十多元，買了一只小豬，做了三件新衣服，剩的錢又存到信用社里；今年他卻沒有挖藥，他說：“挖藥群眾要提意見，我不敢戴自發勢力的帽子。”七里鄉每年能產杜仲兩萬多斤，現在誰也不敢搞了。

供銷社工作方法上的一些缺點，也影響了收購工作開展。領導上對“亂跑市場”理解有錯誤，不敢積極找尋銷路，因此一些可以找到銷路的產品，現在也沒有推銷；宣傳工作作得很差，很多農民還不知道供銷合作社要收購些什么產品；調查研究工作非常粗糙，規劃流於形式；經營技術也跟不上，對產品的加工、保管、驗質，缺乏一些必要的知識，會發生不少差錯，不敢大膽進行收購。今年四月份，涼葛供銷社采購人員下乡收購銀耳時，把婦女戴的銀耳墜子收了半斤回來。縣社土產經理部收了二十七張錦雞皮，一張也不合規格；資產公司拒絕收貨，現在已通知各區社馬上停止收購。

上級社及有關國營商業部門在安排生產與收購計劃時存在一定的盲目性。如去年廣元藥材公司通知昭化縣社不收柴胡，供銷社就動員農民停止生產，後來又叫供銷社大量收購，就收了六、七萬斤；今年第一季度專區藥材站又叫昭化縣社不要收了，農民馬上停止了生產，但現在又來要昭化縣社收四萬斤。這樣，不但農民不滿，我們的工作被動，而且黨委在安排副業生產時也有困難。某些時候還存在這樣一種情況，沒有銷路時就叫縣社和基層社自己經營，有銷路時上級社就要自己經營了。如柿餅1954年沒有銷路，貨棄於地，縣社向上級社反映了，上級社也不管；去年湖北省社來這裡與縣供銷社簽訂了柿餅合同，省社知道後，馬上通知說已訂的合同一律無效，全由省社經營，並給昭化縣社下達了兩萬斤的收購任務。結果由於價格過低，只收了幾斤。這種情況，也是昭化縣供銷社采購工作開展不好的原因之一。

總之，昭化縣供銷社小土產、廢品、中藥材采購工作開展得很差的原因是多方面的。但总的說來，不外乎這樣兩個方面：一方面是，有些產品農民已經生產出來了而我們的供銷社不願搞，或者是問題很多搞不了，或者是業務生疏搞不來；另一方面是，供銷社已經積極開展收購，但由於宣傳工作做得很差，農民還有顧慮，不敢搞，不知道搞些啥，或者是嫌價格低不願搞。

开展多种經營，战胜灾荒

——段灣供銷社支持灾民生產自救的經驗

李玉瑞

馮卓五

河南省偃師縣段灣鄉，就在伊河和洛河合流的地方，歷來年年有災。這裏的老百姓用這樣四句歌謠形容他們多災的家乡：

偃師夾河灘，
中間一道灣，
五里兩道河，
三年兩头淹。

今年七、八月里，汛期一來，河道決口，段灣鄉遭了水災，有二萬五千三百十一亩良田被洪水吞沒，糧食減產六百二十三万余斤，群眾都很發愁。這時，段灣鄉供銷合作社就積極幫助農業社經營多種副業，扶持全鄉災民生產自救。到十月上旬，就組織了四千五百零四名農業社社員從事織箔、打蓆、編竹器、織口袋、榨油、搞運輸等二十多種副業生產。兩個月的工夫，全鄉農業社就從這些副業生產中得到了六萬五千七百八十九元的收入，有的農業社在中秋節的時候就預先分給了社員一些副業收入，解決了社員的生活困難。趙莊寨農業社分給社員賣麻箔和搞運輸等副業的收入有四千六百五十元，平均每戶社員分到十八元。社員裴木生全家十口人，分到了五十五元，過中秋節的時候就拿這些錢買了四十一尺布、兩雙膠鞋、一件估衣、五斤食油、五斤半月餅、二斤粉條、一千斤煤。過去，他家過中秋節，從來也沒有買過这么多東西。

現在，群眾生產情緒很高。趙莊寨農業社黨支部書記張煥成說：“過去沒有注意副業生產，社里包工包產誰也不願干；現在副業款分了，社員有錢花了，都是爭着搶着去干活。”這個鄉的人們過去是不重視副業生產的，有些農業社干部認為搞副業是“費工多，花費多，吃糧多，社員意見多”。現在他們改變了過去的看法，說搞副業是“干活多，收入多，社員分紅多，社里積累多”。各個農業社除積極搞好農業生產外，都規劃了一定力量專門搞副業，目前正在開展農副業相結合的生產運動。農村經濟開始活躍，市場供銷業務大大上升，當地供銷社九月份購銷額比八月份上升了59.57%，比去年同期上升了95.12%。

段灣鄉供銷社是怎樣支持群眾開展副業生產的呢？

全面規劃 加強領導

自从當地黨委指示活躍農村經濟後，段灣供銷社就

抽出十二個幹部，分社包干，到農業社里調查災情、歷來的副業生產情況。發現全鄉有四十六種副業，屬於應由供銷社供應原料、推銷成品的副業有編竹貨、編蓆、木作、織口袋等十五種；農業社自產自銷的有磚瓦、火香、彈花、軋花及各種作坊等十五種；社員個人單獨經營的有吹糖人、補鞋、補鍋、挑運輸等；目前產品無銷路、將來也沒有前途的，有銀匠爐、紙扎、織髮網等。根據這些情況，供銷社制定了副業規劃和生產救災計劃，以分銷處為單位分片召開了農業社會議，進行討論，簽訂結合合同。全鄉共簽訂合同五十六份，包括葦蓆二萬五千九百片，麻杆箔、高粱秸箔一萬零八百八十八卷，竹篩子一千三百九十五個，木凳子一千個，還有一些別的產品，價值一共是六萬四千七百八十五元。農業社社員普遍反映：供銷社的規劃一公布，我們搞副業就有把握，不怕生產出來賣不掉了！

供應原料 收購成品

過去，農業社編竹貨買不到竹竿，做木貨沒有木料，不能生產。訂了結合合同以後，段灣供銷社就按照合同規定，派采購員到嵩縣、槐廟等地買原料，供應農業社；同時，及時組織收購，讓農業社的資金周轉得快，生產不致停頓。現在，供銷社已供給全鄉農業社的副業原料，主要有棉花一萬零八百九十七斤（織口袋），葦子三千一百七十斤，鐵二千斤，木材一百零六件；收回的成品有麻杆箔、葦箔一萬九千二百九十卷，竹篩子一千三百九十五個，木凳子一千個，口袋五百九十九條，另外還組織了三十六座油坊，委托他們加工了十萬零五千八百六十八斤棉子。通過供應原料，收購成品，已經實現合同三十四份，總值三萬五千七百七十四元，占原訂合同總值的55.21%。寇圪垱農業社從供銷社買回竹竿一萬一千斤，編做竹貨，現在已經得到了一萬零八百九十七元的收入。

指導生產 提高質量

在生產過程中，供銷社派人經常深入農業社對產品規格、質量進行檢查，及時指導農民改進生產。趙莊寨農業社開始時生產的麻杆箔太小，不合乎合同要求，供銷社檢查後，便及時促使該社改進了麻杆箔的生產。現在，趙莊寨農業社生產的三千卷麻杆箔，全部符合合同

要求。过去，还有些农業社生产的麻杆箔，表里不一，群众說是“面子貨”，經過供銷社干部进行說服教育后，現在已經沒有这种“面子貨”了。为了使副業产品更符合銷地需要，段灘供銷社还很注意組織农業社學習外地經驗，改进生产方法，提高产品質量。如当地的木凳、桌子都很粗笨，沒有銷路，供銷社便到洛陽去买回了一些样品，組織生产者观摩。現在做的桌子和凳子，精巧美观，坚固耐用。对于其他副業产品，也采取了这种办法，指导生产。現在，不少副業产品不仅在本地好銷，而且还向外地打开了銷路。最近，就已經与洛陽、三門峽、西安等地需貨部門，簽訂了总值二万六千五百六十三元的火柱、鐵耙子、火鉗、鋪板、風箱、桌子、凳子等各种副業产品。

調整价格 鼓励生产

为了鼓励农民發展副業生产，段灘供銷社把一些收

購价不合理的产品，适当調整了价格。如麻杆箔原来的收購价較低，便根据产銷情况，把八尺的箔由每卷一元七角調为二元一角，七尺的箔由每卷一元二角調为一元五角；竹篩的收購价也偏低，便將每个收購价由一元零五分調为一元二角；小木凳子每个收購价也由二角八分調为三角。調整价格的时候，供銷社都从有利生产、有利流通出發，对价格基本合理，而农業社要求过高的，也进行了說服和解釋。如竹扇子每个收購价是四元，农業社嫌价低，供銷社就深入实际进行成本核算：每个扇子原料二元七角，产品稅一角九分，需一个劳动日，按四元收購，农業社还可以有一元一角的利潤。这样就說服了群众。价格調整后，刺激了生产，产品上市量大大上升。九月一日至十七日，供銷社收購麻杆箔三千六百八十三卷，等于八月份收購量的二点六倍。九月份的采購額較八月份上升了165.84%。

武进县供銷社減少蒲草經營环节

江苏省供銷合作社办公室

江苏省武进县郑六区是蒲包的集中产区，有七个乡的范围，参加蒲包生产的有五千二百六十二户，九千一百二十人，年产蒲包約四百万只左右，其中紗包占70%。可是，这里生产蒲草很少，群众編蒲包用的蒲草大部分得向外地买。

蒲包的原料是从外地买来的，成品又要向外地推銷，而且主要是銷往上海。在这中間，进进出出，不算生产这一道环节，光經營环节就要經過五个：县供銷合作社从外地把蒲草买回来，卖給手工業生产社和基層供銷合作社，再由他們供应給农民；农民編出蒲包后，卖給手工業生产社和基層供銷合作社，手工業生产社和基層供銷合作社轉卖給县供銷合作社，县供銷合作社再轉卖給全國供銷合作总社上海土产經營处，最后由全國供銷合作总社上海土产經營处卖給需要蒲包的單位。这样，每經過一道环节，增加一層費用和利潤。拿紗包來說吧，农民的出售价是每只一角，手工業生产社和基層供銷合作社經手后加差价4.47%，到了县供銷合作社手里又加差价10.53%（包括下力1.5%，包裝費0.5%，利息0.213%，利潤6.592%等），全國供銷合作总社上海土产經營处最后又加差价21.4%（包括从产地到上海的运费、上力、下力等），作价每只一角四分卖給需貨單位，从收購到出售一共加了40%的差价。因为环节太多，蒲草的供应价格較1953年提高了31.4%，而紗包的收購价仅比1953年提高了11.1%，有一种尺四方包的收購价还比1953年下降了6%。

是不是必須經過这么許多經營环节？这些經營环节所加的費用和利潤是不是全都合理呢？不。經營环节太多，轉來轉去，費用加大了；如果減去几道环节，就可以減少很多費用，而这是完全可能的。例如紗包，本来可以由县社直接运到上海紗厂去的，但現在因为經過全國供銷合作总社上海土产經營处一道环节，县社把紗包运到上海后得送进全國供銷合作总社上海土产經營处倉庫，然后再送到紗厂，这样來，光倉租、上力兩項費用，每百只紗包就得多支出二角四分三厘，比从常州运到上海的运费还大。其实，县社完全可以自己把紗包直接送到紗厂，那么，这笔費用也就完全可以节省了。同时，各經營环节在計算費用时，还寬打窄用。如县社在計算紗包的購銷差价中，确定基層供銷社包干費4.47%，下力1.5%，包裝費0.5%，利息2.13%，經營管理費1.725%，稅捐3.45%，純利1.225%，合計購銷差价15%。从这个指标数字看，县社所得利潤只不过是1.225%，但是，实际上县社所得的利潤要比这个数字大得多。指标中的稅捐一項就是多加的。根据稅法規定，供銷社系統內部的業務，不要納稅的。利息一項，实际也沒有指标規定得那么高，因为紗包是热销貨，目前供不应求，有多少卖多少，根本不需要儲备一个月。

根据以上情况，武进县供銷合作社在江苏省委發出关于發展副業生产的指示后，协同县委財貿部和县手工業管理科，派人到郑六区进行了調查，摸清了历年来的蒲草供应价格、蒲包收購价格、生产（下轉第三十面）

簡化供銷社會計帳簿結帳方法的意見

全國供銷合作總社財會局會計處

在今年推行各級供銷合作社統一會計制度以後，很多同志感到會計制度規定的划線結帳方法手續繁，尤其是在供銷業務單位，商品明細帳及各項結算明細帳的帳戶很多，有的單位僅商品明細帳即達一、兩千戶，另外，有些帳戶每月或每季所發生的交易事項筆數很少，甚至只有一、兩筆，若在月度計算或季度結算時，所有明細帳均採用划線並作“月結”或“季結”手續，確是一件繁重的工作，而且那些發生額筆數少的帳戶，在帳頁上滿是紅線，大部分數字是結帳記錄，看起來很不方便。因此有些同志認為這種結帳方法增加了工作負擔，而其作用也不大。

根據全國總社財會局提出的簡化會計核算的意見，研究簡化與改進結帳方法是十分必要的，但欲簡化結帳方法，首先要明確結帳的目的與作用。結帳的目的就是要在帳簿記錄中，求得一定期間（月、季、年）各項經濟業務的活動情況與結果，借以取得用於經濟活動分析的各項指標。在會計技術上的作用有兩方面：（一）根據會計結、決算期，在帳簿中做出這一階段的結束記錄；（二）根據結帳的記錄進行檢查日常登記是否正確，然後據以編制會計報表。由此看來，結帳的日期應與規定的會計結、決算期相適應，並為編制各項會計報表作好準備工作，即月末計算、季末結算及年末決算時均須進行結帳。為了達到結帳的目的與發揮結帳的作用，對各種帳簿可採取不同的結帳方法，以簡化日常核算工作。例如需要得出本期發生額的帳戶，就必須結出發生額，不需要發生額的帳戶就只結出余額即可，不必每一帳戶都採用相同的結帳方法。

根據結帳的目的與作用，目前供銷合作社現有的帳簿可分以下兩類：

（一）需要結出發生額和余額的帳簿：包括總帳、商品流通費、商品銷售、各項業務成果等明細帳，及庫存商品明細帳。：

（二）不需要結出發生額只結出余額的帳簿：包括固定資產、提出資產、各項結算、各項基金等明細帳。

在結帳時，以上兩類帳簿一律不划紅線。第一類需要發生額及余額的帳戶，在月結時將本月借、貸方發生額結出，寫在最末一筆記錄的下一行，並結出余額，在同行摘要欄（總帳在憑證編號欄）注明“××月份發生額”，有些不需要按月求得發生額的帳戶，如月內沒有發生會計事項，亦可不做月結手續。季結時將三個月

（附表一）

1956年		摘要	借方	貸方	借或貸	余額
月	日					
1	1	上年結轉			借	50
	5			50		
	10		25			
		1月份發生額	25	50	借	25
12	1		5			
	3			7		
	15		15			
	31			18		
		12月份發生額	20	25	借	45
		第4季度發生額	40	87	借	
		1956年度發生額	160	165	借	
		上年余額	50			
		本年余額		45		
		平衡	210	210		

（附表二）

年		摘要	借方	貸方	借或貸	余額
月	日					
1	1	上年結轉				50
	5			50		
	10		25		借	核對25
12	1		20			
	15			7		
	31			18	借	核對45
		結轉下年		45		

的發生額合計數寫在月結數字的下一行，注明“第×季度發生額”；年結也是如此辦理，注明“19××年度發生額”，另外將本年余額與年初余額分別列在借、貸方，並求得平衡，並划單紅線一道表示結束。例如附表一。

第二類不需要發生額只需要余額的帳簿，在月末季末和年末，只結出期末余額，但在本年末須將已無余額的帳戶最末一筆記錄的下面划紅線結束；有余額的帳戶在結出余額後，將余額寫在相反的一方（借差寫在貸方

欄，貸差寫在借方欄在摘要欄注明“結轉下年”字样，并划紅綫結束。凡屬不結發生額的帳戶，在每月終結出余額後，必須編出帳戶余額明細表（需要結出發生額的帳戶也應編明細表）與總帳相核對，核對後應在月末余額數字的前方加蓋“核對”戳記，以表示本月內的日常記錄的正確性。如附表二。

“結帳”系屬於記帳技術性質，只要能够達到結帳

的目的和取得各項必要指標，並且不違反記帳規則，所采用的方法可不必全國統一。因此供銷合作社會計帳簿的結帳方法，可由省或縣社，吸取各地經驗，照顧到當地已往的習慣，根據簡化原則，研究確定省或縣範圍內的統一結帳方法執行。

以上關於結帳方法的改進意見，是否符合於實際情況，特提出來供財會工作同志研究參考。

談談會計決算報告的批復工作

張文杰

上級社按期批發所屬下級社和獨立核算企業的會計決算報告，還是一件新的工作。山東省供銷合作社及所屬部分縣社，雖於1955年年度決算以後，即開始進行了批復，但，直到目前，還沒有成熟的經驗。現將我們已經採用和準備採用的幾種批復方式介紹一下，並談談我們對這幾種方式的看法，來和大家共同研究、改進，以便作好這一新的工作。

第一種方式，主要是依據被批復單位的決算報表、編表說明和財務情況說明書所反映的指標和情況分析，以及計劃資料等，進行審核和批復。批復內容，就是從以上這些資料中分析和核摘出來的。這種批復方式的優點，是批的單位可以多些；但批復內容不免片面、不深刻和不完全切合被批復單位的實際情況。

第二種方式，是通過召開被批復單位的會議，修正批復初稿的辦法。其批復的根據，除第一種方式中所述各項外，還有被批復單位的書面或口头彙報及其所攜帶的有關證明決算真實性的文件和憑証（如盤點表、以及所屬單位的報表、對帳單等）。事前，先由批復單位根據所掌握的資料提出初稿，在會上再通過被批復單位的彙報，加以補充、核對和出席會議的其他單位的代表共同討論，以及對被批復單位的有關資料進行檢查，得出修正稿，最後由批復單位的理事會決定簽發。

第三種方式，是派干部攜帶批復初稿到被批復單位，去和該單位理事會共同核對和討論修正批復初稿的辦法。

上述三種批復方式，究竟那一種方式更能使批復的內容切合被批復單位的實際情況呢？從批復內容的正確性來看，我認為：第三種方式最合理；第二種方式次之；第一種方式最次。因為最了解一個單位的情況的人，還是本單位的理事會。上級根據自己的看法，提出批復初稿，再派人到被批復單位根據實際情況研究、討論、修正和補充批復初稿，經過這樣手續和步驟，最後由上級社理事會決定的批復內容，一般說來，是符合實際情況的。

但是，採用第三種方式，也還有些問題值得研究。按照會計制度規定的要求：上級社要逐漸作到對全部屬社的季度和年度的會計報告都要進行批復。根據這一要求，屆時，要全部派到所屬社去進行研究、討論，這在有一百上下個縣份的省社來說，在人力上是很难做到的；就連僅有十個基層社的縣級社來說，也有很大的困難。

那末，究竟採取那一種批復方式適宜呢？根據我們的經驗：一般應以第二種方式為主，輔以第一種和第三種方式較為恰當。其理由有如下幾點：

一、採用第二種方式，也就是會議的方式，可以運用被批復單位的集體力量，每次批復的單位可多可少。多則可以擴大到一百多個單位；少則有三、五個單位也行。特別是只有十個基層社的縣級社，採取這一方式，每季都可以全部批復所屬基層社的決算報告。一般的省社，也差不多可以做到每季度對所屬單位的報表全部批復。

但是，為了易于掌握和保證批復質量不斷的提高，每次批復的單位，最好還是以不超過三十個單位為宜。以較大的省份來說，全省亦不過一百二十來個縣份，每季批復以三十個單位計算，全年四個季度，每縣都可以輪到一次。

有人說：如果每季都召開一次全面的批復會議，使每個單位每年都能得到四次的批復，豈不更好？

我們認為：從提高批復的質量來看，由於人力有限，多則不易做到細致，這是一方面；另一方面，也沒有必要。一年之中，上級社對下級社，只要有一次認真的分析、研究，找出其經營管理中存在的問題，提出改進意見，並監督其切實的改進，這樣，基本上可以達到促進這個單位改善經營管理的目的；假如每季都對他批復，就難免提出的情況和意見重複，有時甚至由於重複的批評，會造成下級社疲憊而不嚴肅對待上級社的批復意見。

二、採用第二種批復方式，比第一種方式更能切合

实际。由于采用第二种方式提出的批复意見，是經過被批复單位代表的补充修正和与会代表們共同討論过的，这就可以避免或減少主觀片面性与实际情况不符的現象。

三，會議批复的方式，可以达到互相學習、取長补短的目的。

从上述三点理由来看，采用第二种方式，实优于第一、第三兩种方式。但是，采用第二种方式还須注意以下几点：

1.批复單位，在会前要有充分的准备，批复的初稿亦必須在会前拟出；开会时，只就初稿补充、修正。这样，既能节省時間，又能基本上包涵上級社的意見。

2.会前，要提早通知各被批复單位，使他們也做好准备，而且还要要求各被批复單位的理事会，要事先討論一下在会上彙報的有关資料和意見，以保証彙報材料的全面和真實。

3.每次选择被批复的單位，不仅要选些工作較好的單位，而且也要配些工作較差的，这样，就可以相互學習、取長补短，从中吸取經驗和教訓。但是为了使全区的工作能够平衡發展，还是應該尽先批复工作較差的單位，同时，对工作太差的單位，还应考慮对他們批复的次数要多一些——如一年兩次亦可。

4.在討論以前，对批复各个單位的报表的意見，必須結合該單位的有关資料重点审查，不对的应加以糾

正。例如：数字計算錯誤等等。

5.各被批复單位參加會議的人，必須是：既熟悉業務情況、又熟諳財会工作的會計科長或主管會計（必要时，可由該單位的主任或副主任参加），以免得不到应有的效果。

最后，我再談談采用第二种方式，为什么还要以第一和第三兩种方式为輔的問題。

首先，采用定期的批复會議，在某一季度里，很可能被某原因（如中心工作开大会）所挤掉，这就必須采用第一种方式来补救。但在采用第一种方式时，对个别單位的批复意見，为了慎重起見，也可以把批复的初稿寄給該單位征求意见，然后定稿。另外，有些單位虽然在一年之中曾經以會議的形式批复过一次；但問題还没有得到很好的解决，或又發現新的而較严重的問題，也可以再加上一次第一种方式的批复。尽管第一种批复方式不够全面，但也总是依据下級社的資料，进行分析后，提出批复意見的。因此，以这种方式为輔，也会引起被批复單位进一步重視的作用。

其次，遇有个別單位的問題較多，必須派人深入了解情况和促使其理事会注意改进經營管理，那就必須采用第三种方式。

綜上所述，这三种方式，根据不同的条件、在不同的情况下，均可采用。

不要吓唬自己

我們做任何工作，都不能忘記：对具体事物进行具体分析。不这样做，对各种事物，就很难正确的区分好坏，权衡利弊。比如最近許多供銷社在恢复和建立一些土产行棧的工作中，就有一些干部顧慮重重，他們担心行棧建立起来，会發展資本主义，怕行棧会把供銷社的采購業務挤垮。因而得出的結論是：行棧应淘汰，不应發展。

其实，这些顧慮是多余的。因为今天資本主义的社会主义改造已經完成，社会主义的商業已經占了絕對优势，原有的私營商業人員包括旧行棧人員在內，已經成为社会主义商業的組成部分，恢复一些行棧，目的是在供銷社的領導下發揮他們的長处，來方便农民买卖、活躍市場，为農業生产服务，这样的行棧，又从何發展資本主义？有什么力量把領導他們的供銷社采購業務挤掉呢？

警惕資本主义的殘余思想和作風是內部教育、管理和改造的事情，作为資本主义發展的一切根基，已經被深深的埋葬了！区分一下历史条件，不要用“資本主义”这个陈腐的、过时的概念，來束縛自己，吓唬自己。

提前調查，深入分析

今年，很多供銷社的生产資料供应工作做得很好，普遍造成大型农具积压，小农具脱銷。这主要是由于我們深入調查和分析农民的需要，做得不够。

巫溪县供銷社提前做了农民对明年生产資料需要的調查，这是很好的，可是从調查材料来看，分析的很不够。如农民个人需要的生产資料，有的上升，有的下降，是什么原因呢？就沒細致地进行分析，这怎能掌握农民需要的变化規律，做到既不脱銷又不积压？所以提前調查农民需要是对的，但深入分析更为重要，兩者不可偏廢。

不能不講“核算”

做生意，就要講“核算”，不論資本主义商業或社会主义商業都是如此。只不过有本質上的区别——資本家的“核算”是为了自己；社会主义商業的“核算”，是为了人民。

供銷合作社既是商業組織，当然也不例外。

可是，目前，在供銷合作社系統中，也还有些人却不講“核算”。黑龙江双城县供銷合作社所屬一百二十四个基層社，在十三次季度决算中，就有一百二十一个社亏了本，其中竟有六十二个社連續亏本三年之久。而县社某些领导同志对于这样严重的問題，却在“社小、業務小、赔錢是不可避免”的借口下，熟視無睹，这不能不说是对人民財产極不負責的具体表現。

类似双城县社某些领导同志不講核算的思想，可能不乏其人，希望他們从这篇报道中吸取一些教益吧！



对編制和执行月度运输計劃的改进意見

全国供銷合作总社运输处

月度运输計劃是运输工作上的执行計劃，它密切关系到商品調撥計劃的实现。目前，絕大多数供銷社已重視月度运输計劃，如今年上半年有二十一个省、两个运输站和两个批发站經由铁路运输的物資中，有月度計劃的占81%。这对保証农民生产、生活資料的需要是有一定作用的。

但在运输計劃的編制和执行上也存在着一些問題。如有的县和批发机构尚未重視运输計劃，造成計劃上“落空多，計劃外要車多，变更多”的严重現象，被罰款不少；有的省、县編制运输計劃时，不調查研究貨源，不認真审核有無不合理的运输，以致編制的計劃不正确；有的編报运输計劃的时间比業務計劃定案时间早，編制的运输計劃無可靠的根据，影响了計劃的正确性；有的是由于加工机构少和業務合同的限制，虽然發現了不合理的运输，也不能解决。如广东省社在韶关和湛江專区收購的廢品，因該兩地沒有加工机构，必須把廢品运到广州加工后再运往汉口、上海等地，这样往返运输就增加了成本；河北省社在今年上半年审核計劃时，發現有三車粉条有的是由邯郸运天津，有的是由天津运峯峯的对流情况，但因業務合同的限制，眼看着不合理的运输不能糾正。

現在，鐵道、交通部門严格实行計劃运输，要求貨主把运输計劃編的正确；在国家运输力量出現不足情况下，各級供銷社更須进一步編好运输計劃，才能保証物資及时、經濟地运输。为此，除要求省、县社繼續貫徹1956年3月运输會議有关运输計劃統計工作決議外，对編制和执行月度运输計劃，提出以下的几点改进意見：

第一，县社和業務批發机构無运输机构的应迅速建立运输机构，担负起全盤的运输工作；运输机构不能馬上建立的，应指定計劃部門或其他部門負責編制和檢查运输計劃；建立了运输机构的單位，应着重提高运输計劃的質量。

县社在編制月度运输計劃时，应尽可能的把基層社的运输計劃包括在內，这样才能保証物資运输，不断提高計劃的正确性。河北省唐山專区各县这样做后，铁路計劃完成90%，比1955年同期提高6%。

县社、批發机构編制計劃时，要由运输部門召集業務、計劃等部門共同研究討論，并应尽可能編好和貫徹直达运输和直达联运的运输計劃。如遇業務計劃尚未完全确定时，应根据已訂的購銷合同和有把握的物資調撥

計劃編制月度計劃。

第二，加強調查研究和計劃的审核工作。运输部門应主动了解当地的交通地理、業務經營和运输力情况，并要研究分析有关的統計資料。在审核計劃时，最要紧的是摸清貨源情况，根据运输路綫对照交通运输地圖，通过比較里程、运费等，寻找經濟、合理的运输路綫。在研究运输路綫时，要注意利用水运，以降低运输費用。浙江肖山县社和河南灵宝县社，都重視了調查研究和审核計劃工作，因而消灭了不合理的运输，提高了計劃的正确性。

第三，为适应鐵路、交通运输部門的要求，可以把部分或全部运输計劃集中到省社审核、編制和提报。河北、江西、安徽、江苏、浙江、山东和吉林等省都先后这样做了。由于各县、各批發机构的計劃集中到省社审查，对消灭对流、迂迴运输和使用工具不当等的現象，起了比較显著的作用，也能減少計劃重复和不衔接的部分，从而提高了計劃的正确性。辽宁省社在集中审核运输計劃工作上，采用“隨到隨登記”和“邊審查，邊記錄”的办法，把今年上半年八十八車廢鐵等的火車运输計劃改为水运，节省运费兩万七千多元。

在审核計劃时，如發現对流等不合理的运输，或因加工机构設置确系不合理而造成不合理的运输时，应將不合理运输可能造成的損失情况报告業務部門研究解决或專題報告理事会，請理事会研究解决。对經常忽視不合理运输，不断造成严重損失的單位，应报告理事会或报告上級社处理。

第四，与鐵路、交通运输部門訂立協議或合同，以及加强与有关部门的联系，是执行运输計劃的重要条件。今年第一季度，浙江省溫州轉运站与当地航运局簽訂了平陽等八县的运输合同；第二季度，江西省社与鐵路局訂立了“1956年合理平衡运输協議”，与航运部門訂立了“江河水陸聯运合同”。簽訂的这些合同和協議，不但促使鐵路、交通运输部門及时撥給車船，按时完成了运输任务，而且能进一步衔接上下級社的計劃，組織合理运输。

加强与运输、業務部門的联系，掌握运输工具和貨源情况；及时檢查各業務單位計劃完成情况，并加以督促，均是保証完成計劃的重要条件。

此外，还应重視总结和推广运输工作中的先进經驗，以提高整个的运输工作。

双城县基層社历年亏损情况的檢查

黑龙江省供銷合作社

几年来，黑龙江省双城县基層供銷合作社，較普遍的發生了亏损現象。全县124个农村供銷社，从1953年至1956年第一季度，在13次季度結算中，就有121个社發生亏损，占現有自有資金總額的25%強。其中亏损过5至11次的有54个社；在三个年度決算中發生过年度亏损的有62个社；三年連續亏损的有10个社。特別是今年第一季度的亏损現象更为严重，109个农村社中，就有64个亏损，占总社数的59%，比去年同期增加了一倍多，占全亏损总社数的36.24%，亏损金額占全省亏损總額30.7%。到目前为止，有10个社不但赔光了自有資金，而且还赔掉了国营公司和县社的贷款28.512元。

双城县基層供銷社历年亏损的基本原因何在呢？

第一，劳动組織不合理，人員多、开支大。全县农村社的供銷業務干部和單人工作量，如以1952年为一百，那末，在供銷業務上，1953年則降为94%、1954年为96.5%、1955年为77.9%；而干部數量，1953年則增为122.8%、1954年为121.1%、1955年为110.8%；單人工作量，1953年降低为76.5%、1954年为79.7%、1955年为70.3%，今年第一季度每人每日平均工作量仅为34元，只等于上年同期的63%。因而干部的工資支出占銷貨額的比重也逐年增加，1952年为1.8%、1953年为3.12%、1954年为2.95%、1955年为3.33%、今年第一季度为4.53%，比全省平均比重高15至48%。

由于劳动組織不合理，也存在着人浮于事的現象。如尚礼供銷社的營業範圍仅是一个自然屯，該社除主任一人外，还有六名干部。其中有會計一人，每月的工作只計三、四本傳票，不用十天就可做完；一个收款員，三年平均每天收付額仅有119元；二名營業員，三年平均每人每天的卖錢額亦只有50元；二名采購員兼采买，平均每天的收購亦仅有28元，在这种情况下，1953年还用了一名短工。因此，三年来，平均每人每天的工作量还不到30元。在去年春季，主任到省社學習后，因沒事可做，就有三个人上山打了三个月的圍。据他們的會計說：“要不是区委制止，我們这打圍的副業，还可以經常的坚持下去，并不影响供銷業務。”

第二，損失、浪費、貪污盜窃的現象也很严重。其主要表現是：商品損耗逐年增加，1953年的商品損耗占銷貨額的0.46%，到1955年即提高为0.98%，三年零一

个季度平均比全省水平高48%。在財產損失方面，据66个社的不完全統計，几年来的損失計达81,250元，其中丟款差貨和超額損耗，即有54,276元、呆帳損失計有18,285、被盜和其它損失8,689元。如双林社的損失總額即占自有資金的69.3%。据不完全統計，在1955年内，已处理的貪污干部即有127人。

第三，資金使用不合理、利息支出大。几年来，一方面由于調查了解工作做得不好，盲目經營；另一方面則由于国营公司和上級社的塞貨、搭配貨以及某些商品的批發起点过高，造成积压商品逐年增加。如耕勤乡社尚礼分銷店的儲存商品中，属于儲存过多、貨不对路、殘次和淘汰性的商品，計有114种，占經營品种的14.1%，积压金額1,186元占庫存總額的10.9%。其中需要变价处理的陈旧破爛、变質和过时的商品，即达558元，占庫存總額的5%。据初步計算的削价損失，計为136元，占庫存總額的1.3%。

此外，由于賒欠太多，旧欠还没有很好的收回，而新欠又繼續發生。全县农村社的旧外欠總額，如以1953年第一季度为一百，那末，年終即增加到134.6%，占自有流动資金56.4%。其中有三个分銷店全年發生的新賒欠計达3,862元。

因此，占用的銀行貸款和支付的貸款利息，也逐年增加。在今年第一季度末，全县农村社的銀行貸款，占全部商品資金的70%。其利息支出，1955年占銷貨總額0.46%，到今年第一季度即增加到0.9%，平均比全省高1.6倍。

最后，双城县农村供銷社的賠錢原因，是和领导上的認識和工作作風分不开的。正如县社理事会的最近檢查：理事会的某些成員，对經濟核算意義認識不足，在供應業務中忽視了經濟核算，忽視了提高工作質量，認為社小、業務小，賠錢是不可避免的，二、三季度賠点錢沒啥，到一、四季度还可以找回来。其他部門認為：賠錢是財務部門的責任；財務則說賠錢是整个經營管理的事，与財務部門無关。因此，互相推托，对基層社教育不够，不少基層社严重存在着“人多好办事”和“家大業大、賠点錢沒啥”的錯誤思想。特別是几年来的賠錢現象，县社沒有及时进行深入的檢查、分析，找出原因和采取适当的措施，以致演成这样严重的亏损現象。

深澤县供銷社線毯厂的錯誤在哪？

深澤县供銷合作社监事会

河北省深澤县供銷合作社線毯厂，是1952年接收私營的三个毛巾、線毯工厂建立起来的。由于县社理事会对该厂领导不够，因而在經營管理、組織生产和工人福利上，不断产生缺点和錯誤，直接影响生产計劃和上缴利潤計劃的完成。

發生的錯誤

由于过去的線毯暢銷，正次产品不加区别都能銷售出去，因而不顧产品質量，單純追求利潤，以致产生了严重的資本主义經營思想。如1955年所产次等線毯二千九百九十六条，冒充好貨卖给国营公司，共得非法利潤九百七十三元。事后，認為这是賺錢的捷徑，就忽視领导工人逐步提高質量，特別是看到市場線毯暢銷，而拒絕国营公司的加工訂貨，自找銷路。如今年第一季度的線毯产銷計劃，既不上报，也不和購買者簽訂合同保証銷路，結果生产出一万一千一百二十条正、次产品，盲目运去天津，由于線毯的質量低和針織品落价，銷不出去，而派出工人和干部八名，經过四十天整理、挑选，除去工人的工資外，还花掉車費等三百六十九元，特別是線毯銷不出去，占压了資金。据今年五月份統計，成品占压的資金超过定額資金的63.8%，加上原料所占的資金，就超过定額資金的一倍以上，因而曾有一度發不出工人工資。

該厂领导为了扭轉这种局面，就动员工人提高产品質量。但在领导工人改进技术、提高产品質量时，又忽視了工人的生活和福利，盲目的采取扣發工資的手段来刺激工人生产好产品。相反的却打击了工人的生产的积极性，过去每个織毯工人每天能織七、八床線毯，現在因怕扣工資，每天提心吊胆的工作，只能織出五、六床線毯。而且質量不但未能提高，反而日益下降。如今年一至七月份生产出二、三級品三千七百六十二条，比去年全年的二、三級品上升五点九倍。像老技术工人呂进旺四月份生产的产品中，次品占41%。以致很多工人挣不到每月的基本工資，厂里也不給补發，使一些工人的生活發生困难。加以驗收产品的某些工作人員不細心，把正品也驗为次品，引起工人群众的反对。以致工人的生产情緒不高，产量低，完不成計劃。如第二季度只完成生产計劃的68%，第三季度只完成61%。

此外，厂內的財務管理和开支制度較为混乱，縱容了某些干部挪用公款的行为。如業務員刘根瑞在三反时曾受过刑事处分，由于厂內的財務管理制度混乱，从1954年到1956年9月，挪用公款二十二次，一般的是千元

左右，最多的达二千余元。厂內的正副厂長也借职权从刘根瑞手中挪用公款，如信木梗厂長挪用了十四元，邸济民副厂長挪用了八十五元，至今沒还。

錯誤的由來

主要是县社理事会对该厂的领导、檢查不够，县社党组织对工厂又不是直接领导关系，而使理事会和工厂之間的关系疏远起来，厂內發生的一些問題不能事先向理事会反映，而向工会和其他部門反映，使理事会無法领导和不能及时解决工厂中存在的問題，而使某些問題發展到严重的地步。

厂內的政治领导很差，也是一个主要原因。如厂內所規定的一些會議、批評等制度，不能認真执行，批評与自我批評不能广泛开展，厂長与副厂長、厂長和党支部在领导思想上存有分歧意見，不能通过批評与自我批評取得一致。同时，厂內又缺乏党的集体领导，领导同志存有机械分工，各自負責和互不兼顾的現象。行政工作和組織生产工作，也沒有充分依靠党的领导为核心去全面进行安排，使得党的工作沒起到指导与监督的作用，以致在組織生产和行政管理上，都产生了严重的錯誤。

处理的結果

深澤县供銷合作社监事会，根据檢查出来的上述情況，会同县社理事会、县工会，对有关問題进行了处理。

首先是从提高产品質量，克服产品积压，保証完成生产任务着手。在提高产品質量問題上，先后通过干部会、工人大會反复研究討論产品質量低的原因和改进意見。然后根据工人們的意見，修理織毯机，試制新产品；同时，按厂內生产情况，增加上机織毯工人和提出符合实际情况的产量指标。这样做以后，不但产品的銷路打开了，每月的生产計劃也能如期完成。

其次是对沒掙到基本工資的工人，补發其基本工資与实得工資的差額。如調查今年四至七月份有十七个織毯工人沒掙到基本工資，总差額是一百七十元，現在已补發給工人。

再是对挪用公款，違犯財政紀律的人員，以治病救人的原則予以不同的处分。如刘根瑞認識了錯誤，表示要痛改前非，就給以当众警告的处分；信木梗、邸济民兩個厂長認識了过去所犯錯誤的严重性，并决心改正，除还清挪用的公款外，給以在会上檢討的处分。

現在，全厂的工人都积极的投入了生产，每个工人都在为提高产品質量，完成生产任务而努力。

开好社員代表大会

侯哲莽

最近江苏省有一部分基层社召开了社員代表大会，在大会上民主检查了供销社的工作，开展批评与自我批评，批判了工作上许多比较严重的缺点，揭发了领导工作上的主观主义和官僚主义，为改善经营管理，提高工作质量打下了稳固的基础。

许多社的代表大会所进行的民主检查工作中，突出地揭发了业务经营管理上许多严重错误和缺点，特别是生产资料的供应方面。如供应双轮双铧犁，由于只顾推销，不根据地区条件，不管技术是否跟得上，盲目地推销，结果大多数就成了“睡犁”，推销任务也就不能完成。又如小农具质量不好，意见最多，江宁县东山供销社社员代表在会上批评：小农具质量太差，一用就坏，耽误了生产，还生一肚子气。今后应当先征求群众意见，然后再加工，并严格监督质量。穿城社社员代表批评说：“我们对小农具制定了规格质量，为什么不按照我们意见办事”。对某些生产资料供应不及时，满足不了需要，意见最大。如奉贤县南桥社社员代表在会上批评说：棉花种上了，才来播种机；季节过了，才来萝卜种；预订好了的打稻机，一部也没有。”

社员代表大会不仅揭发了业务上的缺点，同时也批评了某些干部粗枝大叶，使供销社财产遭受损失的错误。如奉贤县青村区社多付中心农社900斤豆饼，一直没有追回，社员代表说：“你们的账是怎样的对了的？”

以上一部分供销社社员代表大会所揭发的事实说明供销社在业务经营管理上存在着许多严重的缺点，同时也说明供销社的干部特别是领导干部思想上存在着主观主义，在实际工作中有着严重的官僚主义。正如奉贤县青村区社主任在代表大会开展了批评以后说：“我们过去是辛辛苦苦的官僚主义，对下面的问题不了解，还认为自己的工作做的不坏哩”。经验证明，只有密切联系群众和依靠群众才能把自己看不到的缺点揭发出来，才能把事情办好。

过去供销社工作是有成绩的，但缺点也是严重的存在的。由于缺乏群众性的监督，以致长期得不到改进。现在社员群众的思想觉悟已经大大提高，正如有的社员代表说：现在开社员代表大会不是发动群众卖棉花、领任务了，而是为了如何把供销社办好。只要能充分发扬民主，就能够发挥社员群众的积极性。但是有不少干部对这一点重视不足，并且存有种种顾虑，如怕批评，不敢暴露缺点；既缺乏自我批评的勇气，又不敢放手大胆发扬民主，开展批评；对群众积极性的意见和善

史凌云

意的批评，采取“兵来将挡，水来土掩”的办法，批评什么就解释什么。这些对待批评的态度必须改变，否则就会脱离群众。

要充分发扬民主，首先理事会在工作报告中，应以自我批评的精神主动地检查工作中的缺点和错误，这不仅可以启发社员代表的思想，引起热烈讨论和展开批评，更重要的是启发社员的主人翁责任感。奉贤县南桥社理事会在代表大会上报告工作时，大胆的暴露问题，如对副食品用搭配的办法推销冷背货作了深刻的检查，鼓舞了代表的情绪，因而展开了对供销社各方面工作的批评并提出了许多建设性意见。松江县城西社社员代表谬雪龙过去对供销社提过几次意见，未得到处理，这次来开会时意见很大，由于理事会作了深刻检查，并鼓励代表们开展批评，对他有了很大启发。他说：“这次会议，我本来抱着旁观态度，这是要不得的。”

其次应认真严肃地处理社员提案。在作法上，江苏省许多社采取以下几种方式：（1）发提案纸，让社员代表征求群众的意见；（2）分片召开社员大会或结合其他群众会议，征求群众的意见；（3）派干部深入群众进行访问漫谈，听取群众的反映。这种作法收效最大。社员可以说出心里话，所发现的问题也比较生动具体，还可以解决社员不会写提案的困难。对提案的处理，有些地方还没有足够的重视，抱着敷衍的态度，处理办法就是解答，解答以后就算完了。有的甚至运用解答作为“挡箭牌”，大事化小，小事化无，结果是不了了之。为了真正实现民主，提案应由社员代表大会主席团提出处理意见，由大会通过后，交由理事会处理。目前有些社社员代表大会主席团多半流于形式，实际上还是理事主任作主，这种情况必须改变。更重要的是在大会闭幕以后，理事会应即开会讨论大会通过的提案，并认真地贯彻执行，而且在下次社员代表大会上还应报告提案处理经过和结果。

其三还必须有领导、有目的地启发社员代表揭露和批评业务经营管理上存在的主要问题。如果每次社员代表大会通过民主检查工作，解决了业务上几次重大问题，不仅可以使代表大会开得更好，而且社员代表也会更加满意，不再认为开代表大会是一个负担。

此外，还应该尽可能吸收干部参加大会，听取群众的批评，并在大会以后组织讨论，开展批评与自我批评，这是对干部进行民主教育提高思想认识的有效方法，也是今后改正缺点提高工作的必要步骤。

草原上的一颗星

王廷

离开共和县的恰卜恰，向西南穿过三搭拉，在一帶橫亘着群山的前面，河卡草原，像一塊織着美丽圖案的巨幅地毯，由东向西鋪展开去。秋天，正是羊毛收获的季节，草原显得特別活躍。灯塔牧業生产社的帳房，像点点繁星布成一片，数不尽的牛羊蠕动在草叢之中，这画一般的景色，使人不禁想起那著名的詩句——天蒼蒼地茫茫，風吹草低見牛羊。

在曠野的夾道上，三五成群的牧民騎着馬，赶着駝运畜产品的牦牛群，都向着一个地方聚集。在那里，一片黃土磚牆的瓦房，組成了一个小小的村落，那就是如今海南藏族自治州兴海县阿曲平区供銷社的所在地。

在反动統治的年代里，这里曾是一片罕無人跡的荒野，除了少数牧民偶尔游牧到这里以外，就只有黃羊出沒的足跡和豺狼的嚎叫。只是在馬步芳匪帮統治青海的时候，为了便于掠夺藏民們的財富，建立了一个商業机构叫“德兴海”，广大貧苦的牧民为了换取生活必需品，不得不含着眼泪把自己辛勤劳动所得来的畜产品，以低廉的价格出售給他們，就是那些有牦牛駝运的牧民，把畜产品运到数百里以外的恰卜恰和西宁等地投售，也还是逃脱不了旧商人的重利盤剝。那时，一百斤羊毛只能換一塊磚茶，一張上等的皮子只能換一尺布，一匹上等的馬也只能換到一盤騎鞍。因此，广大的牧民經常喝不上茶，穿不上衣服，連青稞面也吃不到。牲畜一年年的減少，飢餓与死亡随时伴着他們。那时候呵，肥美的草原到处是一片淒慘的景象。

一九四九年解放后，共产党民族政策的光輝照耀到草原上，才使这沉睡的土地，頓時甦醒过来，几年来，在党和人民政府的大力帮助下，草原上呈現出“年年畜群皆增加，戶戶产品都丰收”的幸福的景象。随着广大牧民的生产和生活的不断提高，需要出售畜产品和购买生活必需品的数量也空前增加，他們迫切要求建立自己的商業組織，阿曲平供銷社，就是为了适应牧民的需要，于一九五三年九月間建立起来的。

由于过去反动統治和旧商人長期盤剝的惡果，給广大牧民留下了極坏的印象，开始，很多牧民对供銷社还怀着一些疑慮。当他們看見草原上出現滿載貨物的馬車，前来进行流动貿易时，就說：“克互（商人）来了！克互来了！”他們用戒备的心情看待供銷社的流动貿易組，很謹慎的把一些畜产品拿来交換貨物。当干部們向他們宣傳解釋成立供銷社的意义和作用的时候，他們說：“馬步芳匪帮的‘德兴海’曾一次又一次的欺騙我們說要帮助我們建立商業組織，結果只是白白的把錢都

拿走了，連一个小商店也未建立起来，現在成立供銷社，是不是公家又來白要我們的錢了呢？”在这种困难的情况下，我們活躍在牧区的尖兵，并沒有灰心，他們始終相信我們切身的事業，終究会为藏族人民所乐意接受的。于是靠着兩個藏族干部和一个汉族干部的共同努力，終於在日干格草原上搭起了帳房，开始了營業。他們整天跟着牧民到处流动貿易。在工作中，他們时常揭露过去旧商人的剝削行为，对比了今天的事實，使牧民們逐漸認識到供銷社是为自己服务的商業組織。于是，多数的牧民越来越靠近供銷社，主动的出牦牛給供銷社送貨，主动的来为供銷社看守貨物。这时，流动貿易組在当地政府和头目人的積極支持下，很快就發展了社員三百五十多人，正式建立了供銷社。从这时起，在这辽闊的草原上，第一次有了牧民們自己的固定商業組織。

供銷社成立后，業務就迅速的發展起来，帳房貿易已經不能滿足牧民們日益發展的需要了，于是，社址就遷移到沙拉草原上，在那里蓋起了門市部和倉庫。一九五四年九月間，根据牧民要求，又在河卡草原上建立了更大的門市部。現在，这里除了原有的河卡草原工作站和国营牧場外，又陸續建立了銀行營業所、衛生所、兽医防治站，区政府也搬到这里来了。河卡，这个过去荒無人跡的地方，現在已逐漸成为全区的政治与經濟的中心了。而供銷社在这一發展过程中，始終是在起着党和政府吸引群众和联系群众的扭帶作用。

供銷社建立起来后，不仅方便了牧民購銷，同时，也有力的打击了不法商人的投机活动，保护了群众的經濟利益。几年来，該社共推銷了社員的羊毛一百多万斤，各种兽皮三万來張，收購了副業产品大黃等約二万斤；共供應給社員各种棉布一千三百多匹、綢緞二百多匹、磚茶五千多包、青稞面二十五万斤，还有大量的珊瑚、銀碗、龙碗等价值六十多万元他們所需要的商品。牧民們在自己的供銷社里，用一百斤羊毛就能換回十七塊磚茶，一張皮子可換到四尺到七尺布，一匹馬可換到五盤到十盤騎鞍。由于政府規定了畜产品和工業品的合理差价，使牧民們生活富裕起来，現在，絕大多数牧民都能穿上鮮艳的綢緞和絨服裝，人人都能經常喝到茶、吃到糖和机制的白面，藏族人民非常喜爱但在过去很难得到的毛制礼帽，現在已經是人人都有了。

阿曲平供銷社在各項工作中，不仅坚决的貫徹了党的民族政策、貫徹了为社員生产服务的方針，而且坚决貫徹了民主办社的原則。今年內就召开过兩次社員代表大会，社員們都享受到当家作主的权利。这样，不仅使

消除了群众心中的疑虑，而且也鼓励了社員关心和爱护供銷社的積極性。如社員羊本加在座談會上說：“入社時我还顧慮公家會把錢拿走了，入了股心里覺得不安，這次大會請我來當代表，征求我的意見，使我認識到供銷社真是給我們辦好事的。”因而他表示今后不但自己要帶頭增股，而且還要動員別的牧民增股。

由於供銷社的建立，牧民可以就近以公平合理的价格進行買賣。再不用宰殺羔羊來充飢了，而是更好地保護牠們，因此羊只一年年的迅速增加，牧民的生活也一年年的好起來。如社員席可加，解放前家里什麼都沒有，全部靠為牧主放牧過活，仅有的一件老羊皮襖足足穿了

五年。一九五三年，人民政府給了他四十只羊的貸款，几年來，他把所收穫的產品全部賣給了供銷社，並從供銷社買回了自己所需要的糧食和日用品，因此，他能安心的經營自己的羊群，使羊只迅速繁殖起來。現在他已有一百五十只羊，皮襖也換了新的。他感動的說：沒有黨和毛主席，那裡有這樣的好日子呀！

阿曲平供銷社通過上述業務活動，使廣大牧民從實際的經濟利益中，真正体会到黨對他們的关怀和供銷社的好處，因此，他們把毛主席稱作草原上的太陽，把供銷社說成是草原上的一顆星。

去年三月，雲南文山縣城區供銷社派梁開福到荒寨鄉去發展社員，收購廢品，這是他剛到供銷社來的第一個任務。他在路上碰見一個

老媽媽，就問：“請問社員代表住在那里？”老大媽搖頭說：“撒嗎格”，撒嗎格！是什麼意思？梁開福接連又問了幾個人，得到的回答都是“撒嗎格”。最後，他才弄懂了撒嗎格是僕拉族話，意思是“不曉得”。梁開福只會說自己家鄉的僕拉族話和漢話，而荒寨是僕拉族聚居的地方，有百分之九十以上的人不懂漢話，他為語言不通的困難而苦惱着。

晚上，荒寨鄉鄉長回來了，梁開福把自己的苦衷都向他講了，鄉長含笑回答：“我們這里的人，過去是不敢下壩子的，有些人一輩子也沒趕過集，會說漢話的人的確很少。就說我們當干部的，也只有出去開會時才學着說漢話。你到這里來工作，需要有耐心，住久了，聽熟了，就能聽懂這里的话了。不要性急！”梁開福聽了這話，心情稍許安定。但是，工作怎麼做呢？不管是發展社員，還是收購廢品，全要靠宣傳，才能把群眾發動起來呀！只靠幾個懂漢話的干部傳達几句，總不濟事。何況，自己對供銷合作社的業務懂得並不多，干部提出供銷合作社為什麼不供應油枯的問題，自己就不知道應該怎樣回答才好。想來想去，他的苦惱更加重了。

一連過了好幾天，不見一個人參加供銷社或賣廢品，梁開福真想要求領導把自己調到僕拉族居民多的地區去。然而，當他考慮到一個青年團員所肩負的責任，考慮到那樣做會給群眾帶來的不便，他還是決定留在荒寨堅持工作下去。他開始跟僕拉族的男女青年一道下田生產，聽他們說話，從“穿衣”“吃飯”“走路”等最簡單的家庭話學起。十幾天後，梁開福的小筆記本上寫滿了僕拉族話和剛加入供銷社的六十二位社員的姓名。

不久，他又到了高登鄉，高登鄉也是僕拉族的居民區，他白天下地幫群眾打麥子，晚上參加群眾大會，用

征服語言的困難

云

南

不熟練的僕拉族話向群眾講解“供銷社、信用社和農業生產社互相結合”的道理，在他的話里，夾雜着很多當地人聽不懂的漢話，引得年輕

小伙子哈哈大笑。因為他肯干活，能夠跟大伙兒生活在一起，僕拉族的農民跟他很親近，願意教他說僕拉族話。他們常說“你現在到這地方來替我們僕拉族人工作，說不定將來我們也會到僕族村子去工作，那時候，就得請你教我們說僕族話囉！”

去年秋天，兩個鄉的農民都參加農業生產社了，大家只顧在社里干活，誰也沒有時間上街买东西，要求供銷社在攀枝花設分銷店。分銷店的營業員自然是梁開福囉。他剛到攀枝花時，分銷店還沒修好，他用土搭起臨時的櫃台，先做起買賣來。攀枝花地方雜居着土族、僕拉族、擺夷族、苗族、僕族和漢族人，這裡少數民族的老年人和婦女，能夠說漢話的也不多。一次，一位土族婦女來买东西，說了半天，也不知道她要什麼，幸亏一個懂土族話的人做翻譯，方才曉得她要買帶鬚邊的包頭巾。自此以後，梁開福不但用心研究每一種商品的規格、質量和價格，還要記清楚各族人對這些商品的稱呼。當門市部營業清淡或下鄉送貨時，他就找各族人交談，了解他們要買什麼？要賣什麼？向他們學語言。有一回，他聽幾個老媽媽說：“大病進城醫，小病在門前買點藥吃，分銷店不賣藥，真不方便！”隨後，他便到城里向經營過成藥的私商請教民間常用藥的性能和用法，買進四十多種常用藥品，供應給群眾。

現在，攀枝花分銷店已有四個營業員，分做雜貨和百貨兩個門市部，經營着七百五十多種貨物，每月營業額從三百多元劇增到了五千元以上。人們現在來分銷店買、賣東西，只要說一聲，很快就把事情辦完了，不用再指着東西，做出各種手勢來說明自己的意思了。因為，店里的一位僕族小伙子——梁開福已經能用土族、擺夷族、僕拉族、僕族和漢族的五種語言來答對顧客。

清晨，工会的福利委员来找王科長，要他談談申請五十元补助款的理由，第一句話就把王科長激怒了。因为福利委员不过是一个小小的办事員。

“困难就是困难吆，没有必要翻来复去的說个不休。我申請補助費，自然有理由，准不准由你們決定，何必噜嗦！”王科長兩眼直視对方，以攻为守的說。

話不投机，福利委员不得不告辭而去。王科長目送他走出大門，心里自己对自己說：“就憑你一个办事員，竟敢來盤問这，盤問那，不給你点厉害瞧瞧，还不知道要纏到何时呢！”眼睛里流露着怡然自得的神气。

然而，当王科長头脑稍为清醒了的时候，他馬上意識到剛才的做法有些失算，形势是不利于自己的。为了先發制人，他急忙去找县社基層工会的馬主席。

“老馬！你們那位福利委员同志真太小看人了，为了五十元的补助費，大清早的跑去逼我的供，”王科長看馬主席臉上沒有明确表示贊同或反对，心想他大概沒有听明白自己的意思，于是改用賺取对方同情的口吻繼續說：“老馬呀！其实，你是最了解我的，我一向入不敷出，工会再不帮助解决，我去找誰帮助呢？”

“我們不过是了解一下你的实际情况，該补助的就补助。”馬主席本想再說：“不該补助就不补助”，話到唇邊又嚥回去了，为的是減少一些对王科長的刺激。

“了解了解？這說明你对我也信不过囉，是嗎？”王科長一甩袖子就走出了工会的办公室。他一边走，一边想，局势越来越不利了，除非得到机关首長的支持，这五十元的补助費准沒有指望了。他抓紧時間去找主任，战略

仍是先發制人。

王科長在主任面前說話，态度不得不有些收敛，他摆出一付有难以言狀的苦衷的表情說：“主任，你是知道的，我家里的开銷比較大，确实有困难呀！要不然，我何必費口舌請补助呢。你一定能够体諒到，像我这样一个干部，是城里人，生活水平不得不比一般干部高一些，硬拿一般干部的标准来要求我，是不够公平的。”

“是啊！問題就在这里。必須先研究研究你的生活水平究竟比一般干部高多少，然后才能考慮給你多少补助費。我看，这样做，对你并沒有什么坏处。”

王科長一听主任的口气又是不利于自己的，連忙苦笑着解釋：“我也想过，我过去花錢是浪費了一些，不过事情已經过去了，沒法子挽回了。今后，当然努力設法節約。”

“我看，你豈仅是花錢浪費，你是被一种职位的优越感所迷惑了吧！丢掉这种优越感，要比得五十元的补助費更有益些。”

王科長呐呐無言的离开主任室，無精打彩的走着路，自言自語的說：“哼！优越感！風涼話誰不會說，我要是当上了主任的話，我会說得更漂亮些。”

一只烏鵲落在牆头上，牠張开大口对着迎面走来的王科長“苦啊”“苦啊”的連叫了几声。“呸！我今天够倒霉的了。用不着你再給我喊冤！”王科長啐了一口痰，又从地上拾起一塊石头向牆头投过去，惊得烏鵲拍着翅膀扑扑扑的飞走了。这时，他心头又添上了一層虽敗犹荣的胜利感。

（上接第二十面）成本和农民收入以及經營部門的費用、利潤等情況，找出了存在的問題和產生問題的原因，从支持农民开展副業生产、增加收入出發，訂出了改进蒲草、蒲包經營的办法。因为蒲包生产是郑六区农民的一項副業，不是專業的手工業生产，因此，本着減少环节的精神，經县委决定手工业生产社不再插手經營，由供銷社統一負責。

供銷社統一經營蒲草和蒲包后，

便着手改善蒲草采購工作。县社將蒲草的供应价由每担四元六角調到四元五角。凡是农民可以直接到产区采購的蒲草，供銷社一律只加以組織，不插手經營。同时，減少了蒲包經營环节，調高了蒲包收購价。县社在郑六区設立了蒲包收購点，直接进行蒲包收購工作，当地基層供銷社也不插手經營，这样就減少了一道經營环节。經營环节一減少，費用、利潤就不像以往那样多了，于是，成本降低了，

虽然蒲包的銷售价沒有提高，但蒲包的收購价却提高了5%。因为蒲草便宜，蒲包卖錢多，农民从事蒲包生产收益也大了。从前編紗包，平均每人每天只有三角一分錢的收入，現在平均每人每天能有四角五分九厘的收入。如果全国供銷合作总社上海土產經營處不插手經營，只負責組織和計劃安排，收購价还可适当提高，农民收益还会大。

开云集 愚

(相声)

集 愚

甲：好久不見啦！

乙：嘆！昨天晚上，不是還在門市部見到您嗎？

甲：瞧我這記性！這些天忙得暈頭轉向，昨天的事情今天就忘記了。

乙：嗯！也難怪，這當口正是你們的營業旺季嘛！

甲：可不是！近兩個月來，我每天平均只睡五个小时。

乙：嘆！一天才睡五个小时，你們供銷社不是實行了八小時工作制嗎？

甲：唉！不提起“八小時工作制”倒還罢了，一提起來呀，我的氣可就不打一处來。

乙：干嗎生氣呀？

甲：你聽我說嘛！自从全國總社發出了關於解決工作時間過長的指示之後，咱們社里馬上就貫徹執行了。這一來呀！我們的休息時間可就……

乙：大大增加了！

甲：大大減少了！

乙：怎麼？

甲：咱們領導上說的好：“工作時間縮短了，業余時間就必須很好的利用起來，免得把寶貴的時間浪費掉了。”

乙：對啊！

甲：對？那麼就再見吧！

乙：別……別走啊！

甲：你既然是咱們領導的積極支持者，咱們就沒法談下去啦！

乙：老兄的肝火倒很旺！

甲：肝火沒法不旺！本來么，上級指示縮短工作時間，就是為了讓大伙兒能夠有適當的休息。可是，你猜怎麼着，咱們領導上費了三天三夜的工夫，到底被他想出一手絕招兒：利用業余時間召開一連串的會議，利用一連串會議控

制業余時間，這樣一來，大伙兒就別想休息啦！

乙：哪有那麼多的會議呢？

甲：多倒不多，平均一天也不過四、五個會議。

乙：還不多？到底開些什么會議？

甲：制度上有明文規定：每天早上上班前先要開個業務研究會，中午休息時，再開個小組碰頭會，晚上下班後，還要開個生活檢討會，這些都是經常的，必不可少的會議。另外還有什麼經理、小組長聯席會、理監事擴大會、黨團小組會、工會小組會、行政小組會、婦女干部會、積極分子會、營業員座談會、采購員漫談會、五員碰頭會、每周工作彙報會、每月工作檢查會、月終評比會、工作經驗交流會……諸如此類，大會、小會、長會、短會，名目繁多，一言難盡。

乙：我看您這是瞎話，天天淨開會，哪有那麼多的討論內容啊？

甲：你看是不是，我說了咱們談不下去啦！

乙：怎麼！不允許有反對意見？又要拿“再見”來吓唬我是不是？

甲：嘿！老實告訴您，現在您磕頭送我，我也不走了，我非讓你增長點兒見識不可！

乙：領教，領教！

甲：遠了不說，就說昨天我參加的三個例會吧！早上業務研究會是交流先進工作經驗。

乙：好哇！

甲：會議中心主要是討論如何改善伙食問題。領導上頭一天就指定我發言，在會上我詳細的介紹了一些做小菜的先進經驗。您猜怎麼着，我的發言竟受到大伙兒一致的贊揚，都說今天的會議開

得不錯，有收穫。那個掌聲呀！

“噼哩啪啦”，真可以說得上是“暴風雨般的經久不息”……

乙：喂！我說，您什麼時候轉業到合作食堂做廚師了！

甲：哪里！我還是干我的老本行，經營百雜貨。

乙：那和做小菜又有什麼關係？

甲：您說沒關係不行啊！我們領導上對這次會議，作過精辟的分析和正確的評價，他從理論上證明了，做小菜和經營百雜貨是有着密切的不可分割的內在聯繫。

乙：倒要听听！

甲：他說：“小菜做得好，食慾才能夠增加；食慾增加，身體才能夠健康；身體健康，工作才能夠有勁；工作有勁，業務才能夠開展；業務開展；群眾才能夠滿意；群眾……

乙：得啦！得啦，這個弯子已經繞得不小啦！

甲：中午小組碰頭會，在我們的領導親自主持下，討論的問題一开头就十分集中、明確而突出、沒有繞什麼弯子。

乙：是嘛！

甲：當主席宣佈開會之後，大伙兒就立刻按照領導意圖，開門見山的圍繞着問題的中心，掌握了基本環節，抓住了重要關鍵，進行了反復的討論，給解決問題，創造了有利的條件，奠定了良好的基礎，鋪平了廣闊的道路……

乙：真囉嗦！到底是什么重要問題？

甲：問題自然很重要，我們的主任在會後，就會給這次會下了十六個字的評語：“中心明確、內容重要、討論熱烈、解決問題。”

乙：豁！到底解決了什麼問題？

甲：解決了女營業員能不能穿花衣服

的問題。

乙：這算什麼重要問題？

甲：您可別這麼說，這還算是我們最近所有討論的問題中最有價值的一個重要問題哩！在會上有一部分同志認為：穿衣戴帽，各人所好，這是個人的自由，別人不應干涉她的“內政”。

乙：是啊！

甲：可是有一部分同志却認為：女營業員服裝必須整齊划一，一律藍布制服，結果，雙方各持己見，唇槍舌劍，爭論得好不熱烈。

乙：真是沒有事干！

甲：當然，收穫最大的還數晚上的生活檢討會。

乙：收穫很大？

甲：大家集中火力，批評了營業員小高工作時間打瞌睡的問題。

乙：應該批評。

甲：本來嘛！每天平均睡眠不到五、六個小時，抓緊上班時間打打瞌睡，也是完全合情合理的事情。

乙：多新鮮哪？

甲：可是小高打瞌睡與旁人不同，“呼嚕呼嚕”盡打鼾，因此大家才狠狠的批評了他一頓。最後會議通過了一項決議……

乙：今后上班禁止打瞌睡！

甲：今后上班打瞌睡禁止打鼾；

乙：像話嗎？

甲：以上介紹的還只是一些經常性的小會議。

乙：這麼說，還有大會議？

甲：當然，大會議有大會議的特點。

乙：什麼特點？

甲：到會的人數越多越好；開會的時間越長越好，領導同志的報告越囉嗦越好。其中缺少一條，也不够“大會議”的格兒。

乙：這可新鮮！

甲：比方這個月初，咱們社里開了個開展社會主義勞動競賽大會，就夠得上一個“大會議”的格兒。第一是到會的不僅有全體職工，而且還有全體職工的家屬，第二是會議開了一個礼拜，還沒有個頭緒；第三是領導同志的報告。真可以說是懶婆娘的裹腳——又臭又長。

乙：的確够得上“大會議”的格兒！

甲：大會頭一天是我們主任做的1955年度工作總結報告。

乙：喂！慢着，慢着，請問您現在是什麼時候了？

甲：1956年10月份。

乙：怎麼才做去年的工作總結？

甲：您連這都不明白？所以要做這個報告，一來是用不着準備；二來可以多占時間！接着是我們副主任把全國總工會關於開展先進工作者運動的指示詳細的傳達了一遍。說真的，傳達得也真不錯，和報紙上發表的原文幾乎是一個字也沒有差。

乙：原來是照着報紙唸呀！

甲：隨後，供應股長作了供應工作的檢查報告；采購股長談了采購工作的初步意見；財會股長介紹了財會工作的幾點体会；計統組長作了計統工作的幾點說明；私改干部報告了私商改造工作的基本情況，最後黨支部書記還來了個總動員，主要提出了十點要求，第一是……

乙：够了！够了！記不住了！

甲：是啊！我們領導上也怕大伙兒記不住，所以在這些大報告做過之後，立刻分別召開了各種性質的，一系列的小會來深入貫徹。什麼黨團員會、工會會員會、婦女干部會、青年職工會、新干部會、老干部會、新老干部聯席會、經理會、組長會、經理組長聯席會、積極分子會，昨天晚上我还參加了一個後進分子會哩！

乙：什麼？還有後進分子會？

甲：說起來，這也和我有關係。您想，會議這麼多，能不提意見？

乙：本來嘛！你們早就應該給領導上提意見哪！

甲：怎麼不提呀！光我一個人，據不完全的統計，口头意見和書面意見，就提了十八次啦！豁！您別說，提意見也真管用。

乙：領導上採納了？

甲：是啊！領導上看到我提的第十八次意見之後，昨天晚上特地把提意見的人找到一處開了個會議。

乙：研究改进办法。

甲：批判不重視開會的錯誤思想。領導上在會上具體而詳細的分析了多開會的重要性和優越性。

乙：還有優越性？

甲：怎麼沒有優越性？我們領導上說：“同志們，必須認識到，開會是推動工作的唯一武器，會議開得越多工作就越能做得好，咱們社里所以決定實行八小時工作制，就是為了騰出更多時間來開會……

乙：沒聽說過！

甲：他还說：“目前我們的會不是太多，而是太少了……”

乙：再多就不用睡覺啦！

甲：他特別強調說：“你們提意見反對開會，就說明思想覺悟不高，不懂得多開會的重大意義，也就是不願走群眾路線，不肯發揚民主，不遵守制度，不服從領導，完全是一種自私自利的個人主義，目無組織的自由主義，自高自大的風頭主義，固步自封的保守主義，脫離實際的主觀主義……”

乙：哎喲！這些大帽子可够受的！

甲：這還沒有完哩！最後他还說：“為了徹底清算這種落後思想，教育廣大干部，因此今天晚上特地召開這次落後分子會議，對你們進行教育，今后這樣會議還要經常召開，好幫助你們認識和糾正自己的錯誤。”

乙：豁！還要經常開這樣的會？

甲：他剛一講完，台下頓時發出了一片“噼哩啪啦”的響聲。

乙：又是“暴風雨般的掌聲經久不息！”

甲：哪里！捶桌頓足的抗議聲經久不息！

乙：起哄啦！

蘇維埃合作社貿易的經濟和計劃

洛克辛著 刘放桐等譯 0.24元

本書經全蘇消費合作社中央聯合社教育部審定作為函授中等合作學校教學參考用書。全書包括四個分冊，這些分冊中包含有消費合作社經濟活動的基本問題。第一分冊刊載一章：“計劃的原則、方法和組織”；第二分冊包括：“商品總量”，“居民的消費和購買基金”，“零售商品流轉”，“商品運動和批發貿易”；第三分冊包括：“勞動、工資和干部”，“流通費用”，“價格、貿易折扣和贏利”；第四分冊包括：“公共飲食業”、“面包烤製業”、“生產企業”以及“汽車和馬車運輸”。

本書適合於合作社工作人員、合作社干部師生參考閱讀。

戰後時期的蘇維埃貿易

索柯洛夫等著 艾可等譯 0.46元

本書分四章，主要敘述蘇維埃貿易在國民經濟中的作用、戰後時期和偉大衛國戰爭時期的蘇維埃貿易、第四个五年計劃期間蘇維埃貿易的發展，以及蘇維埃貿易的急劇高漲。

本書引用的資料只到1954年上半年，為便於讀者了解最近兩年蘇維埃貿易的發展情況，還附錄了蘇聯貿易部經濟計劃局關於1954年和1955年零售商品流轉計劃完成情況的總結，以供商業工作者和商業研究工作者參考。

從中蘇經濟合作看中蘇人民偉大友誼

黃陳明等編著 0.13元

把糧食工業企業管理工作推進一步 (內部發行)

糧食部糧食工業管理局編 0.70元

向機械化道路邁進的山底鐵業生產合作社

肖鳳著 0.15元

麵粉廠工藝設計手冊

蘇聯采購部糧食工業設計院合編 崔廣民等譯 0.46元

供銷合作社先進經驗彙編

中华全国供銷合作总社編

这套書是从 1956 年 6、7 月間全國供銷合作社第一次先進工作者代表會議期間各地供銷合作社送來的先進經驗中選出來的，此外有全國供銷合作總社各業務主管部門負責同志的專題發言或先進經驗內容提要，也有一部分是各部門平日掌握的先進經驗。為了便於供銷合作社各部門工作同志的參考，這套書分為：供應工作、采購工作、財務會計工作、物價工作、計劃統計工作、運輸工作、組織檢查工作和生產企業等八個分冊，陸續出版。這些材料都有參考價值，有的可以在全國範圍或大部分地區推廣，有的可以在部分地區推廣。各分冊的內容如下：

供應工作：內容除有全國總社供應局局長楊剛毅的專題發言提出供銷合作社供應工作中存在的問題和今后努力方向外，主要有关于了解居民需要、采購工業品、提高服務質量、保管商品、降低損耗等先進經驗。

采購工作：內容除有全國總社采購局局長郭獻瑞的專題發言提出進一步提高采購工作的具體做法外，主要有各地關於幫助農業社規劃副業生產、與農業社簽訂結合合同、做好小土產、廢品的收購和各項具體工作方法等先進經驗。

財務會計工作：內容除有全國總社財會局局長羅俊的專題發言提出當前財會工作中存在的問題和今后改進方法外，主要是關於財會部門通過嚴格憑証制度和實物負責人加強驗收和盤點消滅差錯的經驗，通過會計報表分析保證完成計劃和改善經營管理的經驗，縣社領導基層社做好財會工作的經驗以及使用“卡片”管理固定資產和低值易耗品等經驗。

物價工作：內容有簡化計價手續提高工作效率的經驗，如湖南省社陳百學同志設計的棉布零售價格快速訂價表和江蘇省社謝孟華同志設計的簡易計價系数表等。

計劃統計工作：內容分計劃和統計兩部分，介紹基層供銷社進行調查研究工作、編制計劃、改進統計工作以及實行計劃管理和試行商品儲備定額等經驗，並附有黑龍江省實行統計報表傳送辦法的經驗。此外，全國總社經濟計劃局編有供銷合作社統計工作經驗提要，可供參閱。

運輸工作：內容有做好轉運工作、推廣直达運輸、編制運輸計劃、改善包裝提高裝載量以及改進馬車管理等經驗。此外，全國總社運輸處提出“認真學習先進經驗，把運輸工作提高一步”的意見供各地參考。

組織檢查工作：內容有各地供銷合作社全面改善經營管理為農業生產服務的經驗，實行民主管理、開展社會主義競賽和推廣先進經驗的經驗，以及推行小組營業責任制和其他改進貿易技術的經驗。

生產企業：內容除有全國總社生產企業局局長陳乃君的專題發言提出改進生產企業的意見外，主要有改善經營管理、提高生產質量和改進生產工具等先進經驗。

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

每月十一日在
北京出版
定期每冊一角六分